



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

DE CATI BANI AI NEVOIE CA SA INCEPI O AFACERE?

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

De cati bani ai nevoie ca sa incepi o afacere?

Este o intrebare legitima, pe care fiecare dintre cei ce vor sa porneasca o afacere ar trebui sa si-o puna.

Eram in liceu, apoi in facultate – cand am inceput sa lucrez la primul meu plan de afaceri. Era vorba despre o cafenea situata intr-o vila. Aveam inclusiv schitele despre cum urma sa arate. Meniul era descris in detaliu, tin minte – spre exemplu, ca adaugasem inclusiv produse „exotice”, cum ar fi inghetata „calda” sau narghilele, aveam o zi in care patronul te servea, cot la cot cu ceilalti si descriesem inclusiv modul cum serveau oamenii, cum arata nota si cum administrai situatiile „dificile”, in care clientii erau nemultumiti de ce consumau sau de servicii.

Aveam un dosar in care bagam foaie dupa foaie, pana copertile s-au „cocosat” si cantarea peste un kilogram. Il purtam in rucsac, ma duceam la Biblioteca Central Universitara cu el

in spate si il documentam in continuare. Era singurul loc in care aveam linistea necesara, dar si conexiune la internet (nu aveam calculator acasa).

O perioada „romantica” a vietii mele de care aduc deseori vorba. Eram cu un prieten care lucra pe programe de finantare pe atunci si i-am spus mandru de realizarea mea. S-a uitat la mine ciudat si mi-a zis foarte brutal: „Stii, eu cred ca pui caruta inaintea boilor. Proiectele pleaca de la ceva concret, de obicei.”

Nu eram angajat, nu imi permiteam o cafea intr-o locatie scumpa, cand ieseam in oras mancăm fornetti si ma plimbam in parc cu punga in mana ... si eu visam la cai verzi pe pereti.

Au trecut 10 ani de atunci. Am ridicat firma dupa firma, mi-am construit o realitate de care sunt multumit, am exact stilul de viata pe care il vreau. Ironic este ca intre timp am si ajutat oameni sa isi deschida cafenele.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Scriind carti de leadership si antreprenoriat, nu o data mi s-a intamplat ca cineva sa ma intrebe: „Daniel, dar de ce nu ai deschis cafenea inca? Presupun ca acum ti-o permiti...”

Mi-o permit, insa nu o vreau acum. A devenit un laitmotiv al motivatiei mele. Este un lucru simplu de pus in practica acum, insa cafenea o vreau cand imi ating celelalte obiective pe care mi le-am pus in cap. Multe dintre ele mult mai mari de atat. Iar cafenea a ramas in plan metaforic in mintea mea. Steve Jobs spunea la un moment dat: „Stay hungry, stay young, stay foolish.” o traducere aproximativa a citatului este „Ramai infometat, ramai tanar, ramai nebun...”

Sunt binecuvantat, iti spun. Pentru simplul fapt ca fiecare proiect pe care il pun pe picioare, chit ca este profesional sau personal (eu le spun proiecte), imi trezesc acelasi entuziasm pe care il simteam cand lucram pe programe de finantare si castigam proiect dupa proiect. Noutatea proiectului, faptul ca

aduc o schimbare prin ceea ce fac, ca pe masura ce inaintez ma descopar si mai mult – lucrul asta ma fac sa simt o fericire greu de explicat in cuvinte.

Asa ca intreb – de ce sa ma apuc de un proiect tabu, care imi mentine vie imaginatia si dorinta de miscare? Vreau sa ma bucur de el cand o sa ma odihnesc, fara riscul de plictiseala sau dorinta de mai mult. Un fel de sfantul Graal. As fi extrem de fericit sa nu se implineasca niciodata. Din pacate putini oameni inteleg asta.

Nu intamplator am spus mica poveste de mai sus. Anual se intampla „ceva” care imi aduce aminte de acest obiectiv al meu. De data asta un cunoscut renunta la o cafenea pe o suma relativ decenta, locatie care se apropie de ce am in dosarul „cocosat” de acasa. Si a fost cat p’aci sa „musc”. Rabdarea este o virtute. Cateodata un obiectiv neindeplinit face mai mult decat indeplinit. Si am refuzat din nou, desi am banii in cont.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Sunt un om care își atinge obiectivele, câteodată cu cinism. Insa asta a venit în timp, după ce am învățat cum reacționez, cum funcționez, cum gândesc. Sunt atât de multe lucruri pe care vreau să le fac în viața asta, încât mi-am dat seama că le pot face doar unul câte unul. Să vrei totul deodată te privează în a le atinge cu adevărat. Ori asta este problema celor mai mult dintre cei care vor să devină antreprenori – că vor totul deodată. Fără să merite acest „tot”.

Săptămâna trecută am pus câteva întrebări prin newsletter (dacă nu ești abonat, te îndemn să îți introduci adresa de email în formularul din lateral – vei fi anunțat de fiecare dată când scriu un material precum este asta).

Întrebările erau următoarele:

- 1. De câți bani ai nevoie ca să începi o afacere?*
- 2. De unde faci rost de ei?*
- 3. În ce domeniu crezi că ți-e cel mai ușor?*

4. În cât timp estimezi că îi dai drumul?

5. Cum arată viitorul tău după ce ai afacerea „pe roate”? (câți bani

6. scoate, ce se întâmplă în viața ta, cine este în jurul tău etc.)

În momentul asta am peste 20.000 de abonați. Au fost câteva sute de răspunsuri de la cei care vor să deschidă o afacere în perioada următoare și le-am citit pe toate în momentul asta. Recunosc că nu am răspuns la toate, timpul nu mi-a permis de data asta. Insa este un exercițiu bun de vizualizare.

Dacă nu ai făcut exercitiul, ia o foaie de hartie și răspunde singur la întrebările de mai sus. O să vezi că nu este atât de ușor pe cât pare. Dacă îți dai însă voie, vei fi mai aproape de afacere, pentru simplul motiv că ți-ai pus mintea la contribuție.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



M-a impresionat un email al unei cititoare, Valentina M., care a povestit cum a reușit fata ei să ridice o afacere prin disciplină și entuziasm, fără să se priceapă efectiv în domeniul respectiv. Iar replica ei (imi permit să o tutuiesc, pentru că mi-e dragă) este memorabilă și esența articolului de astăzi: „...eu cred că atunci când toate sunt aranjate în mintea ta, realitatea ta le va copia!”

Spre deosebire de acum aproape trei ani, când oamenii dădeau cifre extrem de mari cu care să pornești o afacere, observ o diminuare a lor, ca dovadă că nivelul educației financiare și antreprenoriale a crescut. Astfel că am avut, la nivel de investiții, aproape orice tip de sumă, de la 100 de lei (la propriu), la sute de mii de euro.

Asta mă bucura foarte mult.

Un alt lucru care m-a incantat a fost dat de diversitatea

„domeniilor”. În sfârșit am văzut și „producție”, nu doar „intermediere”, am văzut și „agricultura”, nu doar „servicii”. Din păcate prea mult dintre noi reacționează la ideea de „afaceri” cu ceea ce ei consideră că este „trendy” acum – asta însemnând că există un procent destul de mare de doritori de afaceri în domeniul trainingurilor de „dezvoltare personală”. Pierdem din vedere principiile de bază ale antreprenoriatului – care este nevoia, cum pot eu să vin în întâmpinarea ei.

Din punctul meu de vedere, dacă aș lua-o acum de la zero și nu aș avea un leu în buzunar, aș fi extrem de fericit să fac agricultură. Solar, roșii/castraveti, vânzare în piață. Este o idee banală care nu prea are cum să dea gres, dacă ai un colț de pământ. Este atât de mult teren pe care nu se mai face nimic în România (și atât de ieftin), încât este o afacere ușor de pus în practică de o familie și destul de profitabilă.

De aici însă vin două „obiectii” care apar în majoritatea



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

discursurilor de tipul „vreau sa deschid o afacere”:

- *nu am bani de o afacere (pentru ca in mintea mea succesul depinde de investitia bagata; ironic – cu cat o persoana este mai putin experimentata, cu atat este mai puternica impresia ca lipsa fondurilor este cea care il tine pe loc)*
- *vreau sa fac ceva din pasiune (folosit ca o scuza, ca urmare a literaturii de dezvoltare personala; in mesajul asta s-a pierdut esenta, cumva, si anume – ca pasiunea o gasesti exercitand diverse activitati, nicidecum stand)*

Reguli ca sa pornesti o afacere:

1. *Nu e nicio diferenta intre o afacere pornita de la 1000 de euro, una de la 10 000 de euro si una de la 100 000 de euro!*

Lipsa banilor in 90% dintre cazuri este doar o scuza care ascunde, de fapt, lipsa de flexibilitate a antreprenorului. Un antreprenor face bani in functie de contextul in care se afla si cu resursele de

care dispune, nu in conditii de „laborator”.

Sun Tzu (Arta Razboiului) are un citat genial pe tema asta, cu o larga aplicabilitate in antreprenoriat: „Sa controlezi o armata mare ai nevoie de aceleasi principii cu care controlezi o armata mica: in mare parte este vorba doar despre o fractie.”

Traducerea: daca nu scoti bani fara bani, nu scoti bani nici cu bani. Daca nu poti controla o afacere plecata de la 1000 de euro, nu poti controla nici o afacere plecata de la 100 000 de euro. Intr-un final, daca ti se dau cele doua sume, depinde doar de unde cazi. Asta este si motivul pentru care este important sa faci bani pas cu pas, ca un proces. Tu vei fi numitorul comun in toata aceasta crestere.

Pe doctrina militara – ca sa ajungi general, trebuie sa treci prin





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

toate gradele, pornind de la simplu soldat, fara insemne. Asta se traduce prin lipsa fondurilor. Ca sa administrezi afacere cu investitie de 100 000 de euro, trebuie sa administrezi o afacere cu investitie de 1000 de euro. Iar ca sa administrezi o afacere cu investitie de 1000 euro, trebuie mai intai sa ii faci.

Crede-ma: absolut orice persoana de pe lumea asta poate sa faca 1000 de euro daca isi pune in minte.

De aici vine si regula 2:

2. Succesul in antreprenoriat nu este un „hit” pe care il atingi, ci un proces la care lucrezi inca de cand te-ai nascut.

Asta inseamna ca nu ai nevoie sa gajezi un apartament ca sa faci rost de fonduri ca sa pornesti o afacere. Vine din nevoia de „bani” ca sa faci „bani” (credinta ca e faptul investitia initiala rezolva „afacerea”, nu neaparat tu). De asta nu sunt de acord nici cu imprumuturi de la banca, decat in situatii foarte concrete, in care iesi in castig pe hartie (sa ai deja clientii/contractul care sa iti aduca banii pe care sa ii dai bancii inapoi, nicidecum sa joci la „ruleta”, sperand ca investitia iti va aduce mai multi clienti).

Daca totusi te hotarasti sa „risti”, risca doar fundul tau. Nu trage dupa tine familia ta, care nu are nicio vina, nevasta sau copilul, ori prietenii apropiati. Ah, daca banca ti-a dat banii fara gaj, treaba lor. In rest mergi pe sistemul militar si cresti in grad in functie de performante.

Cand vei putea sa administrezi o afacere (indiferent de suma cu care ai plecat la drum), atunci poti risca. Insa asuma-ti tu riscul pana la capat si doar pentru tine.

3. Daca nu ai bani, pune-ti in minte un obiectiv de 1000 de euro si pleaca de acolo

Aveam un prieten care imi spunea ca are nevoie de 3000 de euro ca sa isi deschida o afacere. Se plangea ca nu are fonduri, moment in care a fost sunat de cineva pe mobil. Si a scos pe masa un Iphone 5, daduse peste 2500 lei pe el din fonduri proprii. Intelegi unde bat.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Cei mai multi dintre noi, cand vine vorba de investitii, dam din umeri si ne uitam neajutorati in jurul nostru. Insa noi nu valoram chiar nimic, fondurile initiale se pot scoate din nimic aproape:

- renunti la anumite „tabieturi” – cafele, mese in oras
- renunti la gadgeturi
- renunti la abonamente care mananca bani
- iti mai iei un job part time eventual

Putini inteleg ca esti antreprenor din momentul in care scrii pe hartie ceea ce vrei si te apuci si iti urmaresti in realitate notitele. La inceput, ca „soldat”, tu trebuie sa administrezi o „afacere” dintr-o singura persoana: pe tine. Asta inseamna ca trebuie sa scoti profit ca sa il reinvestesti.

Eu merg pe ideea ca omul, fara haine pe el si cu mainile goale, avand de partea lui doar dorinta si sanatate, poate obtine absolut orice isi pune in minte.

Cum vrei sa controlezi o afacere cu 50 de angajati, daca nu poti controla o afacere cu 10? Cum poti controla o afacere de 10 angajati,

daca nu poti controla o afacere cu 3 angajati? Cum poti controla o afacere cu 3 angajati, daca nu poti controla o afacere cu un singur angajat? Felicitari – esti antreprenor. Tu esti afacerea, antreprenorul si angajatul la un loc. Acum trebuie sa scoti profit ca sa reinvestesti!

4. Afacerea nu incepe cand ai banii de investitie, ci cu mult inainte!

Sunt etape pe care multi nu le vad, ca sa se „protejeze”:

- Idee
- Fonduri
- Documentare
- Lansare
- Vanzari
- Educatie personala continua

Pentru ca despre ultimele trei etape am mai vorbit, o sa abordez doar pe primele.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Idee: aici nu o să insist foarte mult. Un om ca să reușească ce își pune în minte, are nevoie de două lucruri la început: prioritizare și concentrare pe detalii. O idee pusă în practică este mai bună decât 1000 de idei în cap. O să le ai pe toate doar dacă te apuci de una și o duci la capăt. În etapa asta ai nevoie doar ca să te hotărăști ce vrei să faci (în mare) și de câți bani ai nevoie efectiv.

Sfatul meu, totuși: adaptează prima afacere la realitatea în care trăiești. Adică: dacă nu ai ținut în mână niciodată 1000 de euro, atunci este absurd să gândești o afacere cu investiție de zeci de mii de euro investiție. Un antreprenor scoate bani în primul rând din contextul în care trăiește și cu resursele de care dispune. Alege afacerea în care să te bagi în funcție de realitatea în care trăiești. Stai liniștit, o să ai timp de toate tipurile de afaceri, dacă pleci pe drumul ăsta. Momentan tu îți faci „școala”.

Fonduri: Aici te angrenezi în a obține acești bani. Întrebările la care trebuie să îți răspunzi:

De câți bani ai nevoie?

Câți bani scoti acum?

Cum poți să scoti mai mult de atât?

Care sunt alte surse de venituri/moduri în care poți obține banii ăștia?

În cât timp îi vei scoate?

Câteva idei despre modul în care poți să îți scoti banii de investiție le găsești la punctul 3. Nu uita – răbdarea este o virtute. Ideea este să îți faci un plan de bataie încă de pe acum cu privire la banii pe care îi scoti. Tu ești afacerea! Asta este examenul tău. Avantajul este că dacă o dai în bară cu banii pe care îi faci cu propriile tale mâini, poți să repeți procesul de fiecare dată (tocmai pentru că nu ți-ai primit din altă parte).

Nu cred în împrumuturi costisitoare (și riscante), cel puțin nu în cazul celor care nu au experiență. După ce ai experiență, te poți gândi și mai departe de banii pe care îi produci. Insa dacă pierzi 5000 de euro într-un startup și dai vina pe faptul





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

ca nu ai avut 50 000 de euro, eu iti spun ca poti sa te felicitati ! Pentru ca daca ai pierdut 5000 euro, in mod sigur pierdeai si 50 000 de euro. La 5000 de euro esti cu egoul putin ranit si o iei de la capat, din nou. La 50 000 de euro, daca nu ai crescut natural, cel mai probabil ai pierdut un apartament (daca ai gajat cu el).

Documentare: Spuneam la un moment dat ca antreprenorii din Romania duc o lipsa crasa de educatie financiara, de self-leadership si antreprenoriala. Cand ai fondurile ca sa pleci la drum, ai impresia (ca incepator) ca totul se va rezolva de la sine de acum incolo prin propriile tale forte.

Etapă documentării (research – in engleza), lumea o percepe ca fiind o etapă plictisitoare, cu multa „cautare” pe google de informatii legate de domeniul in care o sa pleci la drum. Cei mai multi dintr eantreprenori fac etapa asta intr-un mod superficial si compenseaza mai apoi cu „cheltuieli” nenecesare.

Cand am deschis agentia de productie publicitara, cei 15 000 de euro aproape, cu care am plecat la drum s-au dus pe diverse aparaturi de care credeam ca am nevoie. Dupa un an de zile ma dadeam cu capul de pereti. Cu banii aia puteam sa fac mult mai multe, daca eram putin mai atent la inceput si stateam in etapa asta ceva mai mult timp (si faceam treaba mai serios).

Ce inseamna asta? Documentarea trebuie sa o vezi ca pe o ancheta jurnalistica!

- trebuie sa cauti oameni din domeniu si sa ii intervievezi, ca sa intelegi cum decurg lucrurile
- sa vorbești cu antreprenori care deja au afaceri in domeniu, sa te apropii de ei; orice sfat pe care ti-l dau ei te salveaza de multe belele. Incepatorii au impresia ca nu vor fi bagati in seama, realitatea insa este cu totul alta: oamenilor le place sa vorbeasca de inceputurile lor si de „capcanele” in care au picat. De multe ori trebuie sa stai doar cu un caiet si cu un pix in fata omului, ca sa notezi tot ce iti spune.
- sa te angajezi o perioada scurta pe domeniul respectiv. Vrei





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



shaormerie? Angajeaza-te shaormar 1-2-3 luni. Vrei bar, angajeaza-te barman. Vrei agricultura, angajeaza-te in domeniu. Dupa 2-3 luni stii deja toate „dedesubturile” si iti poti da demisia linistit.

5. Da-ti voie sa iti pui in minte cateva obiective de tip GRAAL. Eu am cam 3 obiective de genul asta. Unul dintre ele este cafeneaua (de care deja ti-am spus in intro). Celelalte sunt prea personale si nu le voi face publice decat, probabil, peste zeci de ani. Ele de obicei au rolul sa te motiveze in ceea ce faci acum, independent de gradul lor de „realism”.

Sunt obiective de tipul: „Vreau sa fiu Presedintele tarii”, „Vreau sa urc Everest-ul”, „Vreau sa apar in Capital 100 de bogati ai

Romaniei” sau „Vreau un iacht de 50 de metri lungime” – chiar nu conteaza cum ajungi la ele. Daca ti le pui undeva pe un colt de hartie, o sa vezi cum, cu fiecare an care trece, actiunile tale, rezultatele pe care le ai, afacerile in care intri cumva se leaga intr-un tipar dincolo de intelegerea umana. Si o sa vezi indicii care te duc din cei in ce mai aproape pana in punctul in care o sa ti se ofere pe tava.

Sursa><http://construimimperii.ro/blog/de-cati-bani-ai-nevoie-ca-sa-incepi-o-afacere/>



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 proiectului PROFIT pentru Regiunea Centru ID: 104254 Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă Județul Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret