



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

PROmotorii **FI**rmei **TA**le

pentru regiunea de dezvoltare: Centru

Fii propriul tău șef!

Profită de oportunitate și vino alături de noi pentru un nou început

Seminariile de bune practici în antreprenoriat
la nivelul regiunii Centru

AFACEREA - DE LA IDEE LA OPORTUNITATE

Pliant - rezumat, Mai 2020

Proiect implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.



Denumirea proiectului: "PROMOTORII FIRMEI TALE (PROFIT) PENTRU REGIUNEA CENTRU" (ID: 104254)

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

Afacerile de succes pornesc deseori de la o întrebare simplă: "cum să faci bani?". Fie că este vorba de afaceri mici sau mari, de afaceri online sau agricole, toate au în spatele lor... o minte și un suflet.

Mintea naște ideile de afaceri și dezvoltă schemele – complicate, uneori – de punere în practică a lor, iar sufletul este cel care dă energie, vitalizează și susține cele mai îndrăznețe planuri. Pasiunile ne dau direcție și ne mențin conectați la ceea ce facem și cum facem, dând sens vieții noastre. Poate de aceea cele mai răsunătoare succese în afaceri au pornit de la o idee simplă sau de la un hobby despre care poate, toți credeau că nu va duce nicăieri.

Primul lucru pe care trebuie să-l facă o persoană după ce a luat decizia de implicare în afaceri îl constituie identificarea unor idei posibile de afaceri din care să rezulte oportunități viabile. O oportunitate atractivă și bine definită reprezintă piatra de temelie a unei afaceri de succes.

Cum să evaluezi ideile de afaceri ?

Poate că una dintre cele mai mari provocări în afaceri este să alegi ideea potrivită în care să investești. Un antreprenor inventiv și informat cu privire la tendințele pieței poate avea câteva zeci de idei de afaceri. Din păcate însă, resursele financiare sunt limitate iar un antreprenor poate alege de cele mai multe ori doar o idee de afacere pe care să o pună în practică.

Alegerea nu este ușoară, mai ales atunci când există mai multe idei atractive de business. Iată în continuare o listă cu șase întrebări al căror răspuns vă poate ajuta să departajați ideile de afaceri.

- Intenționați să creați o piață nouă?
- Ideea de afaceri se bazează pe o anumită tendință?
- Oferta dumneavoastră este într-adevăr unică?
- Care este frecvența cu care clienții cumpără produsele?
- Aveți un preț competitiv?
- Câți concurenți aveți?

Soluții pentru reducerea riscurilor când inițiezi o afacere

Deși este imposibil să eviți toate riscurile atunci când te decizi să-ți începi propria afacere, o planificare bună te poate ajuta să-ți pui afacerea pe picioare minimizând riscurile. Cum poți să faci asta?

Mai jos sunt câteva soluții pentru reducerea riscurilor în faza inițială a afacerii:

- Incepe-ți afacerea de acasă;
- Incepe-ți afacerea în sistem part-time;
- Deschide-ți o afacere online;
- Cumpără o afacere;
- Cumpără o franciză;
- Nu face angajări.

Una dintre cele mai mari provocări pentru viitorii antreprenori nu se referă doar la luarea deciziei de a se lansa în afaceri ci mai ales la alegerea celui mai potrivit tip de afacere în care să se implice. Iată câteva lucruri de care trebuie să ții cont atunci când evaluezi diferite idei de afaceri pentru a vedea care este cea mai potrivită pentru voi.

Numărul 1 - Clientul

În primul rând, trebuie să îți cunoști și să îți înțelegi clientul. S-ar putea să ți se pară ciudat să îți cunoști clientul înainte de a ști ce fel de afacere vrei să faci, dar răspunsul este relativ simplu:

clientul este cel care definește afacerea, așa că fără clienți nu există afacerea. Dacă ai o idee de afaceri, nu încerca să o dezvolti în jurul a ceea ce crezi TU că au nevoie sau că și-ar dori clienții, pentru că riști să proiectezi propriile tale idei și nevoi. Trebuie să înveți cât mai multe despre potențialii tăi clienți pentru a putea răspunde cât mai bine nevoilor și așteptărilor lor.

Numărul 2 - Pasiunea

În al doilea rând, trebuie să fii pasionat de ceea ce faci. Dezvoltarea unei afaceri implică extrem de multă muncă și dedicare: în perioada de început (asta înseamnă uneori primii 2 ani) vei ajunge să lucrezi câte 16-18 ore pe zi pentru a-ți pune afacerea pe picioare. Vei fi constant pus în situația de a găsi noi modalități de a-ți îmbunătăți și crește afacerea și de a îi convinge și pe alții să ți se alăture, fie în calitate de parteneri, de colaboratori, de angajați sau de clienți. Dacă nu ești pasionat de ceea ce faci și nu îți place produsul sau afacerea ta îți va fi extrem de dificil să investești timpul și energia necesare să o transformi într-o afacere de succes.

Numărul 3 - Concurența

În al treilea rând, trebuie să îți cunoști și să îți înțelegi concurența. Orice afacere are concurența, fie directă, fie indirectă, așa că, pentru a avea succes trebuie să îți studiezi competitorii. Concurența poate fi o bună sursă de inspirație și un reper pentru propria strategie. În plus, dacă nu îți cunoști concurența și nu știi până unde este dispusă să meargă pentru a te scoate din piața ei, risți să investești timp și resurse într-un război al prețurilor în care ai șanse minime de câștig, în loc să te concentrezi pe dezvoltarea propriei afaceri. Instrumente utile în acest proces sunt: Analiza competitivității Matricea de analiză

comparativă a concurenților, Matricea de analiză a riscurilor ș.a

Numărul 4 – Fluxul de numerar

Foarte mulți întreprinzători se lansează în afaceri plini de entuziasm și cu idei foarte bune, dar scapă din vedere un aspect care poate părea plictisitor la prima vedere, dar care se va dovedi esențial pentru supraviețuirea / succesul afacerii, și anume banii. Majoritatea se concentrează pe aspectele financiare corelate direct cu crearea produsului / serviciului și uită faptul că finanțarea unei afaceri implică costuri de marketing (investiția în marketing este mai mare la începutul afacerii), costuri de personal, costuri cu furnizorii și alte cheltuieli care pot părea mici luate separat, dar care se adună, cum ar fi chiria, telefonul, abonamentul la internet, etc. O evidență bună a fluxului de numerar este esențială pentru a vedea dacă toate costurile afacerii (atât fixe cât și variabile) pot fi acoperite din veniturile afacerii.

Numărul 5 – Tu

Tu reprezintă o resursă importantă pentru afacerea ta, de aceea este important să te cunoști, să îți știi punctele tari și punctele slabe și să știi până unde ești dispus să mergi pentru a-ți transforma afacerea într-un succes. În plus, trebuie să fii dispus să investești constant în educația ta antreprenorială și să înveți atât din propria experiență, cât și din exemplele oferite de ceilalți.

Indiferent de tipul de afacere în care dorești să te implicii, dacă pleci la drum ținând cont de aceste 5 elemente, ideea ta are toată șansa de a se transforma în ideea de afaceri perfectă..



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
Mai 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



ush.blackboard.com