

Ce afacere sa incepi cu investitii mici

Start-up-urile care au nevoie de mai putini bani la lansare (in jur de cateva mii de euro) sunt cele in care mare parte din activitate poate fi realizata chiar de catre fondator sau firmele de servicii, unde costurile sunt legate in principal de resursele umane. Inceperea unei afaceri in productie este mai costisitoare, pentru ca se adauga si pretul echipamentelor si utilajelor.



"O afacere start-up din zona serviciilor necesita investitii relativ reduse din punct de vedere material, in functie de specificul activitatii firmei", spune pentru startups.ro Anda Racsa, Manager General la ABC Training Consulting.

Ea considera ca in aceasta perioada de instabilitate a mediului economic orice start-up de mici dimensiuni trebuie sa acorde atentie capitalului uman, nu doar celui material. Capitalul uman consta, in opinia Andei Racsa, in pregatirea si experienta profesionala a antreprenorului, precum si in priceperea si experienta acestuia de a-si promova si vinde produsele si serviciile. Tot la capitalul uman se refera si capacitatea manageriala de a gestiona eficient si corect resursele, astfel incat sa se evite blocajul financiar.

"Dintre afacerile care se bazeaza preponderent pe capitalul uman, fata de capitalul material si financiar se numara: asistenta IT pentru clienti persoane fizice; crearea si optimizarea site-urilor pentru firme; filmarile si productia video pentru prezentari de firme, produse sau persoane; organizarea de evenimente personale sau de business; activitatea de animator pentru petrecerile copiilor; arhitectura peisagistica sau intretinerea spatiilor verzi din jurul casei; consultanta de specialitate (financiara, juridica etc.)", spune Managerul ABC Training Consulting.

Din punct de vedere al profitabilitatii, afacerile cu investitii minime pot ajunge la doua rezultate extreme.

"Acestea sunt foarte profitabile, pentru ca investesti cateva mii de euro si intr-un an poti ajunge la sute de mii sau chiar un milion. Dar exista si varianta in care afacerea se inchide, fara prea mare pierdere, in afara de cea de timp", adauga Cristina Gheorge, partener si consultant in cadrul retelei The Network.

Afaceri profitabile

Cristina Gheorge spune pentru startups.ro ca afacerile care presupun investitii initiale reduse sunt cele de servicii, iar in cadrul lor, in special cele de consultanta. Cheltuielile business-urilor de servicii implica cu precadere costuri legate de salarii si chirii.

"In zona de consultanta am vazut un val de desprinderi din corporatii, incepand cu anul trecut, a unor profesionisti foarte experimentati care s-au angajat in proiecte de consultanta", spune Gheorge.

Ea adauga faptul ca in contextul din piata, aceste desprinderi nu sunt intamplatoare.

"Este dovada vie ca piata romaneasca constientizeaza mai acut nevoia de fundamentare a deciziilor curente si viitoare. Deci, acest tip de business infloreste pe o nevoie reala si va da roade evidente. Poate chiar va fi solutie pentru salvarea multor afaceri romanesti", adauga consultantul.

O alta categorie de afaceri care se poate realiza cu un buget mai mic poate fi in zona de online.

"Putem remarca o crestere a zonei de online, interactive, mai ales in acest context de criza, in care bugetele de marketing se doresc cheltuite cu mult mai multa chibzuinta si impact", spune Gheorge.

Nise de exploatat

Pentru ca necesita capital financiar semnificativ si presupun cheltuieli fixe majore, sunt cateva domenii in care nu este recomandata demararea unui business in aceasta perioada. Acestea sunt magazinele si firmele de distributie mari, start-up-urile din productie, precum si cateva dintre tipurile de servicii, la care se renunta pe fondul crizei. Raman insa valabile cateva nise care pot fi exploatare: consultanta comerciala, magazinele virtuale si productia artizanala, de serie mica.

"Consultanta comerciala presupune capital circulant insignifiant, daca planul de afaceri este suficient de prudent, exista valoare adaugata mare si afacerea raspunde unei nevoi vitale a companiilor, si anume nevoia de crestere a rezultatelor", spune Madalina Popescu, General Manager la Pluri Consultants Romania.

In ceea ce priveste afacerile cu magazine virtuale, managerul Pluri Consultants afirma ca acestea au capital circulant mic daca portofoliul de produse este format din capete de stoc ce se stocheaza la producator, iar furnizorul de servicii este suficient de performant.

"In cazul productiei artizanale de serie mica in domeniul alimentar, pentru produse de baza, capitalul circulant este mic, iar afacerea raspunde nevoilor de baza, mai ales prin cumulul de produse si servicii adaugate", adauga Madalina Popescu, precizand ca profitabilitatea acestor afaceri ar trebui sa fie de minimum 25% (EBITDA).

Consultantul Pluri mai spune ca pot reusi si acele afaceri incepute in domenii sustinute prin politici europene, precum agricultura, biotehnologia, plantatiile de fructe si legume ecologice, energia alternativa sau managementul social.

"Acestea au insa au nevoie de un capital circulant mai mare, care poate fi suportat in parte din surse de finantare internationale sau guvernamentale", spune Madalina Popescu.

Alte domenii recomandate

Printre afacerile recomandate in perioada de criza, care presupun totodata si investitii minime, se afla firmele de training. Conditia principala este insa experienta in domeniu, care este si o sursa de scadere a costurilor cu angajatii.

"Eu am inceput cu un laptop, un telefon, o imprimanta, un video-proiector, un site facut de un prieten si un domeniu cumparat", povesteste pentru startups.ro Dan Lixandru, fondator la Pro Business Consulting.

Consultantul spune ca profitul este mare daca serviciile oferite sunt cel putin la nivelul firmelor de training care au cheltuieli cu francize de training. Totusi, rata de profitabilitate a unui start-up de mici dimensiuni depinde si de alti factori decisivi, precum abilitatile de vanzator ale antreprenorului, dar si cele de administrator.

Criterii pentru reusita

Madalina Popescu spune ca, pentru a fi profitabile, start-up-urile trebuie se adreseze unei nevoi stringente a clientilor tinta si sa presupuna capital putin circulant - investitia in infrastructura sa fie minima, sa nu necesite achizitia de echipamente, de cladiri, de masini etc.

Un alt criteriu este ca afacerea sa produca o valoare adaugata suficient de importanta pentru ca profitabilitatea sa fie semnificativa. In conditii de criza generalizata apare si al patrulea criteriu: adresabilitatea catre segmente de piata care nu sunt afectate major de criza.

Redactor: Lidia Ionita

Un material startups.ro. Toate drepturile rezervate.

Publicat pe 01 Aprilie 2009 la ora 01.20

[Autentifica-te](#) sau [inregistreaza-te](#) pentru a comenta

[Tipareste](#)

[Recomanda](#)

Nu exista comentarii

[DESPRE](#) [CONTACT](#) [HARTA SITE](#)

© startups.ro, 2007-2009. Toate drepturile rezervate. Powered by [Simplissimo](#)



LOGIN

Utilizator:
Parola:

Autentificare

[Cont nou](#) [Parola uitata](#)

NEWSLETTER

[Aboneaza-te](#) pentru stiri saptamanale.



JURNAL START-UP

[Un jurnal de start-up scris de antreprenori](#)

BLOG

Antreprenorat si presa economica. [Blogul](#) Cristinei Alexandru, Project Manager, startups.ro

CARIERE

[Ne marim echipa!](#)

Cursul BNR valabil azi

1 EUR = 4.2579 RON
1 USD = 2.8873 RON
[convertor.ro](#)

EVENTIMENTE

Septembrie 2009

L	7	14	21	28
M	1	8	15	22
M	2	9	16	23
J	3	10	17	24
V	4	11	18	25
S	5	12	19	26
D	6	13	20	27

[Toate evenimentele](#)