

Home » Antreprenoriat » Trei intrebari pentru un tanar antreprenor

Trei intrebari pentru un tanar antreprenor

Articol de **Anda Racs, Trainer si Consultant, ABC Training Consulting** | 22 Iunie 2007



comenteaza recomanda print

ARTICOLE SIMILARE

Dezvoltare romaneasca, bani europeni
Peste 21,46 de milioane de someri in UE
Somajul din UE ia amploare
Numarul locurilor de munca vacante in scadere
13.178 de locuri de munca vacante intre 18 mai si 4 iunie 2009
Somajul loveste Uniunea Europeana
Romania restanta la educatie
Somajul in 2008: calmul dinaintea furtunii
Peste 11.000 de noi locuri de munca scoase la concurs
Romanii sunt reticenti la invatamantul online

Mediul de afaceri actual ne ofera multiple oportunitati privind dezvoltarea noastra ca manageri sau specialisti angajati ai unor companii sau ca antreprenori si manageri ai propriei afaceri.

A avea propria afacere devine o optiune din ce in ce **mai** tentanta pentru foarte multi dintre **noi**. Dar oare suntem pregatiti sa ne asumam toate avantajele si riscurile specifice propriei afaceri?

Va propun sa raspundeti la urmatoarele 3 intrebari:

1. De ce vreau sa am propria afacere?

Raspuns: Vreau sa fiu propriul meu sef, vreau sa muncesc pentru mine!

Avantaje- Este o motivatie foarte puternica pentru initierea propriei afaceri: poti sa-ti stabilesti singur obiective de **business**, sa decizi cand si cum vrei sa actionezi pentru punerea acestora in practica, sa beneficiezi in mod **direct** de rezultatele obtinute.

Dezavantaje- Este posibil sa intampini dificultati in planificarea si organizarea unor activitati simultane, in identificarea si atragerea resurselor materiale, umane si financiare. De cele **mai** multe ori, desi muncesti mai mult de 12 ore pe zi, rezultatele afacerii se lasa mult asteptate.

Raspuns: Vreau sa castig cat mai multi bani!

Avantaje - Banii reprezinta expresia financiara a unei afaceri. Este foarte important sa ne stabilim obiective si strategii clare privind nivelul cifrei de afaceri si a profitului, pentru fiecare etapa de dezvoltare in parte, si sa fim consecventi in atingerea acestor obiective.

Riscuri - Putem sa ne aflam in urmatoarele situatii: nu gestionam eficient costurile, nu incasam la timp toate vanzarile realizate, nu putem obtine finantarea necesara pentru demararea sau derularea activitatii.

2. Care vor fi coordonatele generale ale afacerii: domeniul si obiectul de activitate, oferta de produse si servicii, profilul clientilor, piata de desfacere, avantajele concurențiale?

Domeniul de activitate: productie, comert, servicii?

Afacerile din domeniul **productiei** implica achizitionarea de utilaje specializate si materii prime, derularea unor procese tehnologice specifice pentru realizarea unei anumite game de produse destinate vanzarii.

Afacerile din domeniul **comertului** pun accent deosebit pe dezvoltarea canalelor si a punctelor de desfacere, dezvoltarea relatiilor de parteneriat cu furnizorii, asigurarea spatiilor de depozitare si a mijloacelor de transport.

Activitatile **de prestari servicii** se bazeaza mai ales pe forta de munca specializata si comunicarea eficienta cu clientii.

Oferta de produse si servicii: diversificata sau specializata?

In functie de tipologia ofertei de produse si servicii lansate catre consumatori, se identifica profilul general al clientilor si dimensiunea pietei de desfacere.

O gama diversificata de produse si servicii are avantajul ca poate satisface mai multe nevoi de consum, se adreseaza mai multor categorii de clienti si genereaza vanzari mai mari. Insa trebuie sa existe o preocupare constanta pentru eficientizarea achizitiilor si optimizarea volumului si a structurii stocurilor.

O gama mai restransa de produse si servicii are avantajul administrarii eficiente a achizitiilor si stocurilor, dar trebuie, de asemenea, sa se acorde atentie cerintelor personalizate sau specifice ale consumatorului tinta.

Profilul general al clientilor tinta este un reper vital pentru dezvoltarea afacerii.

Pentru ca numai prin incasarea produselor si serviciilor livrate catre clienti ne atingem scopul financiar al afacerii: banii. Trebuie sa stim cine sunt clientii nostri: persoane fizice, societati comerciale sau institutii publice.

Pentru fiecare categorie mentionata, trebuie sa identificam cat mai multe elemente a clientului tinta. De exemplu, pentru clienti persoane fizice vom tine cont de nivelul veniturilor, varsta, sex etc. Pentru persoane juridice, vom avea in vedere: nivelul cifrei de afaceri, imagine pe piata, forta financiara si perspectivele de dezvoltare.

Elementele de diferentiere sau avantajele concurențiale reprezinta factorii cheie pentru succesul afacerii.

Intotdeauna trebuie sa ne gandim prin ce ne diferentiem fata de ceilalti competitori de pe piata. Raspunsul poate fi: calitate excelenta, preturi accesibile, disponibilitatea produselor, timp redus de livrare, service asigurat, imagine pe piata, management performant.

3. Care sunt "vitaminele" necesare pentru a ne mentine succesul in afaceri?

Oportunitatile oferite de mediul de afaceri se transforma in beneficii proprii si daca ne mentinem "tonusul" apeland la **vitaminele IVIA**:

Incredere in fortele proprii

Viziune generala asupra afacerii

Inovatie continua

Actiune eficienta