

Suport în lansarea afacerii

2023

Cuprins:

1. Servicii, infrastructură, programe de suport în lansarea afacerii.
2. Prezentarea programelor IP ODA.
3. Atelier practic-
Elaborarea/completarea formularului de aplicare pentru programele de granturi IP ODA.

Unul dintre motivele inițierii unei afaceri este dorința antreprenorului de a a-și dezvolta o afacere profitabilă în domeniul pe care și l-a ales.

Pentru a avea un start bun în afaceri, fiecare antreprenor ar trebui să analizeze care sunt motivele inițierii afacerii sale și dacă acestea sunt sau nu întemeiate, apoi în baza unei idei de afaceri să întocmească un plan de afaceri, să-și deschidă o întreprindere și să activeze conform principiilor și concepțiilor sale.

Mai întâi de toate analizați-vă gândurile și clarificați-vă cu propria persoană, gândiți-vă bine dacă aveți nevoie cu-adevărat să inițiați o afacere și la ce bun să faceți acest lucru?

Dacă aveți scopuri concrete și mărețe, atunci se merită să continuați în această direcție, în caz contrar, dacă doriți să deschideți o afacere doar pur și simplu pentru că v-a venit o idee, însă nu aveți obiective exacte pe care ați dori să le atingeți, mai bine nu, nu e cazul să lansați o afacere, cel puțin în acest moment.

Și dacă vorbim despre scopuri — acestea de asemenea pot fi diferite. Spre exemplu cineva dorește să-și deschidă o afacere pentru a demonstra cuiva ceva, pentru a fi propriul șef, pentru a nu merge la muncă zilnic și la o anumită oră, pentru auto-realizare, pentru a avea posibilități mai mari de oferi ajutoare, donații persoanelor care au nevoie de acestea, pe când altcineva poate avea cu totul alte obiective, cum ar fi: să-și procure o insulă sau să facă o călătorie în cosmos. Scopurile pot fi dintre cele mai diverse, de aceea și succesul este diferit pentru toți.

Principalii factori care influențează decizia de a deschide o afacere sunt șomajul, neplăceri la locul precedent de muncă, conflicte cu șeful, lipsa unui echilibru emoțional, necesități mai mari decât vă permite salariul, dorința de auto-realizare etc. Anume acești factori îl determină pe antreprenor să ia unele decizii radicale de a-și schimba viața, de a iniția o afacere și de a avea alte scopuri decât a avut.

Este demonstrat că circa o treime din antreprenori, deschid o afacere personală având o experiență în acest domeniu. O parte dintre antreprenorii începători, circa 7-10% au la baza lansării întreprinderii o idee de afaceri concepută de ei, 4% copiază ideile altor antreprenori, pe când 6% deschid o afacere pornind de la un hobby. De asemenea, circa 4% dintre antreprenori aleg să-și desfășoare o activitate în domeniul în care găsesc o nișă liberă pe piață.

Dacă vorbim despre vârsta optimă pentru lansarea unei afaceri, atunci am putea spune că nu există o vârstă exactă la care și-a putea deschide o afacere oricine dorește. Acest lucru ne vorbește despre influența factorilor, care în mare parte determină perioada în care ar putea un antreprenor să-și inițieze o afacere.

Există 3 categorii de factori care influențează asupra vârstei în care o persoană se lansează în afaceri:

- Influența vârstei, a educației, și nu în ultimul rând a experienței de muncă asupra spiritului antreprenorial al întreprinzătorului;
- Detaliile ce țin de organizarea afacerii referitor la amplasarea întreprinderii, experiența de muncă în poziții similare, abilitățile de lider și alte competențe necesare pentru domeniul de activitate ales;
- Factorii mediului antreprenorial, cum ar fi economia, concurența, sursele de finanțare, partenerii și personalul de suport, asistența consultativă etc.

Pentru ca afacerea lansată să aibă succes pe termen lung, e nevoie ca antreprenorul să posedă anumite calități și aptitudini profesionale, să aleagă o idee de afaceri care i se pare mai promițătoare conform analizei și calculelor, să studieze piața, să-și cunoască concurenții, să găsească resursele financiare necesare și să producă bunuri calitative sau să presteze servicii la un nivel cât mai înalt.

Orice antreprenor trebuie să parcurgă mai multe etape atunci când dorește să dezvolte o afacere, iar mai concret:

- să ia decizia de a intra în mediul de afaceri;
- să-și aleagă genul de activitate care îi este mai apropiat după experiență sau hobby, iar apoi să aleagă care vor fi bunurile pe care le va produce sau serviciile pe care le va presta întreprinderea sa;
- să determine modalitatea de organizare a afacerii, să aleagă statutul organizatorico-juridic al întreprinderii, să analizeze piața și având toate resursele la îndemână, să-și inițieze afacerea pe care a ales-o;

Prima etapă constă în determinarea obiectivelor afacerii. Pentru a le stabili, e nevoie ca viitorul antreprenor să răspundă la următoarele întrebări:

Ce aş vrea să primesc de la activitatea pe care o voi desfăşura?

Ce rezultate îmi doresc să obţin şi în cât timp?

Care este genul de activitate pe care îl aleg sau cu ce produse/servicii voi încerca să cuceresc piaţa?

Care va fi cererea pentru produsele/serviciile respective?

Ce profit aş putea obţine dacă dezvolt o astfel de afacere?

A doua etapă constă în găsirea răspunsurilor pentru întrebările de mai jos:

Ce posibilități personale am pentru a deschide această afacere? Ce acțiuni aș putea întreprinde de sine stătător pentru a iniția afacerea pe care o doresc?

Care sunt resursele de care aș avea nevoie pentru deschiderea afacerii și producerea primelor loturi de produse și mărimea acestora? Aceeași întrebare e obligatoriu să și-o adreseze antreprenorul și în ceea ce privește prestarea serviciilor.

Ce acțiuni vor trebui întreprinse în faza inițială de lansare a afacerii?

Corespund oare ele posibilităților de piață (cererii)?

Etapa a treia constă în raportarea posibilităților la beneficiile posibile rezultate din afacerea respectivă. Se analizează propria experiență a antreprenorului, cunoștințele pe care le deține, calificarea, aptitudinile și calitățile personale ale acestuia. De asemenea, se vor analiza punctele forte și slabe ale întreprinzătorului, pentru a preciza la ce detalii mai are acesta de muncit, pentru a reuși în afaceri.

