



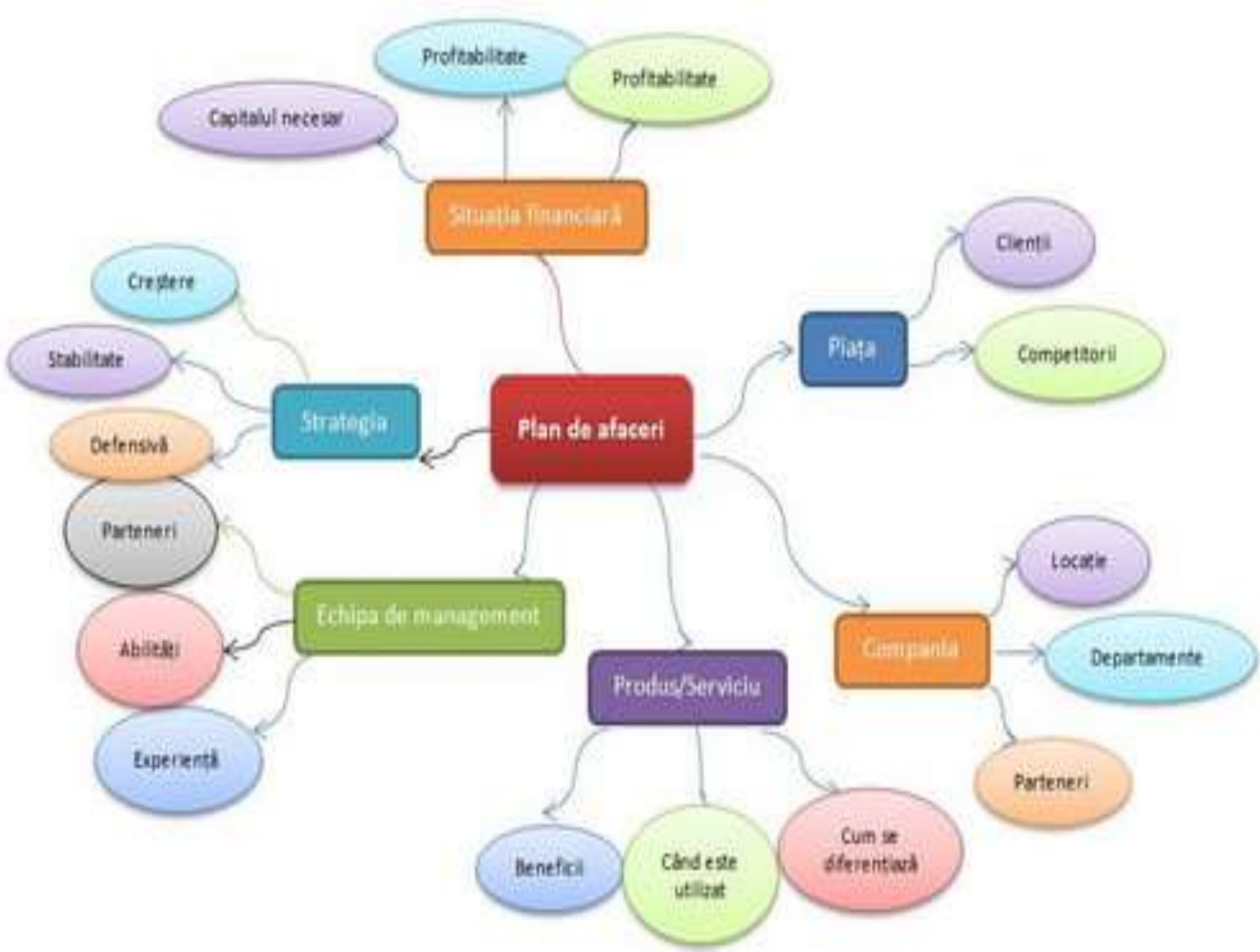
BAZELE ANTREPRENORIATULUI

Modulul 1

CUPRINS

1. DEFINIREA CONCEPTULUI DE ANTREPRENORiat;
2. IMPORTANȚA GÂNDIRII ANTREPRENORIALE;
3. IDENTIFICAREA ȘI DEZVOLTAREA IDEII DE AFACERI;
4. PLANIFICARE A UNEI AFACERI-AVANTAJE ȘI DEZAVANTAJE





OBJECTIVE



După ce veți finaliza acest curs, veți putea să:

- Vă evaluați potențialul de a deveni un antreprenor de succes;
- Explicați clar orice idee de afaceri pe care o examinați;
- Creați o listă de idei din câteva surse de concepte de afaceri;
- Selectați cea mai bună idee pentru a crea propria afacere.

CONȚINUT

1. Sunteți pregătit/ă să fii antreprenor?
2. Ce este o idee de afaceri?
3. Cum să vă creați lista de idei de afaceri?
4. Ce fel de idee de afaceri este cel mai bine de urmat?



PARTEA 1 – SUNTEȚI GATA SĂ DEVENIȚI ANTREPRENOR?

Obiective:

- Identificați de ce aveți nevoie pentru a fi antreprenor;
- Explicați diferite tipuri și domenii de activitate;
- Evaluați gradul de pregătire pentru a fi antreprenor.

**VIZIONAȚI
CLIPUL
(CLIPURILE)
SAU CITIȚI
ARTICOLE
DESPRE
AFACERI
LOCALE!!**



WHAT DO YOU NEED TO BE AN ENTREPRENEUR?



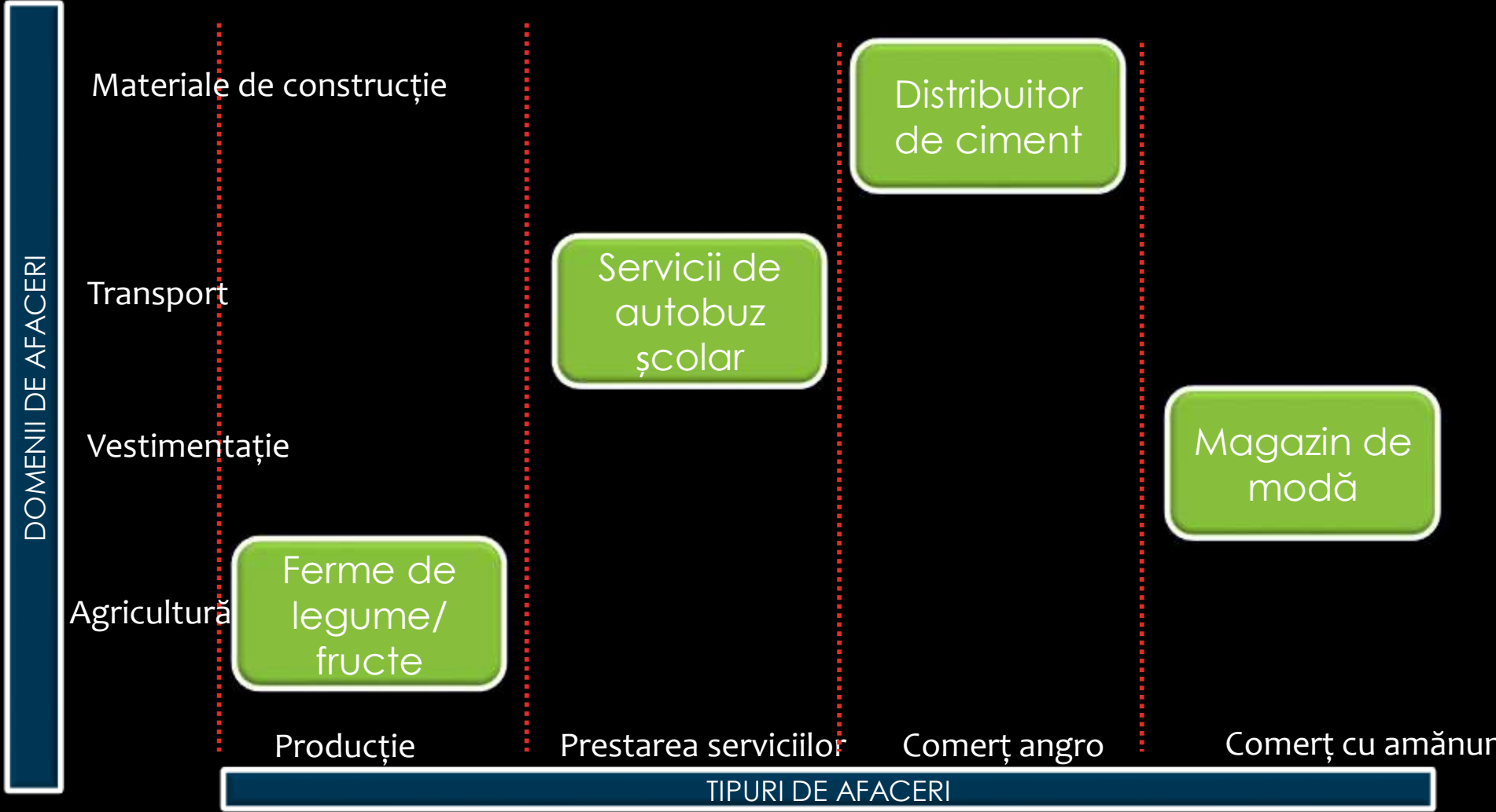
DOMENII DE AFACERI

- Se referă la categorii industriale;
- Se aleg pe baza:
 - Talentului;
 - Cunoștințelor și aptitudinilor;
 - Experienței;
 - Hobby-urilor / Intereselor;
 - Specializării familiei...

Un domeniu de activitate se referă la o categorie industrială, cum ar fi agricultura, pescuitul, prelucrarea alimentelor, confecții, construcții, mobilier, salon de înfrumusețare, papetărie etc. Talentul, mediul familial, experiența, hobby-urile sau interesele vă inspiră adesea să dezvoltați un anumit domeniu de afaceri. Decizia ta de a urma un anumit domeniu de afaceri ar trebui să se potrivească, de asemenea, cu cunoștințele, abilitățile și situația ta.

TIPURI DE ÎNTREPRINDERI

- Identificați cum participați dvs. în domeniul de afaceri, în care activați
- Domeniul se alege frecvent pe baza:
 - Caracteristicilor personale
 - Rețelelor disponibile
- Patru tipuri principale de afaceri:
 - Producția bunurilor
 - Prestarea serviciilor
 - Comerțul angro
 - Comerțul cu amănuntul



Mobilă



Producția de mobilă la comandă



Producția de mobilă standard



Reparația / curățirea mobilei



Vânzător de mobilă angro



Magazin de mobilă cu amănuntul

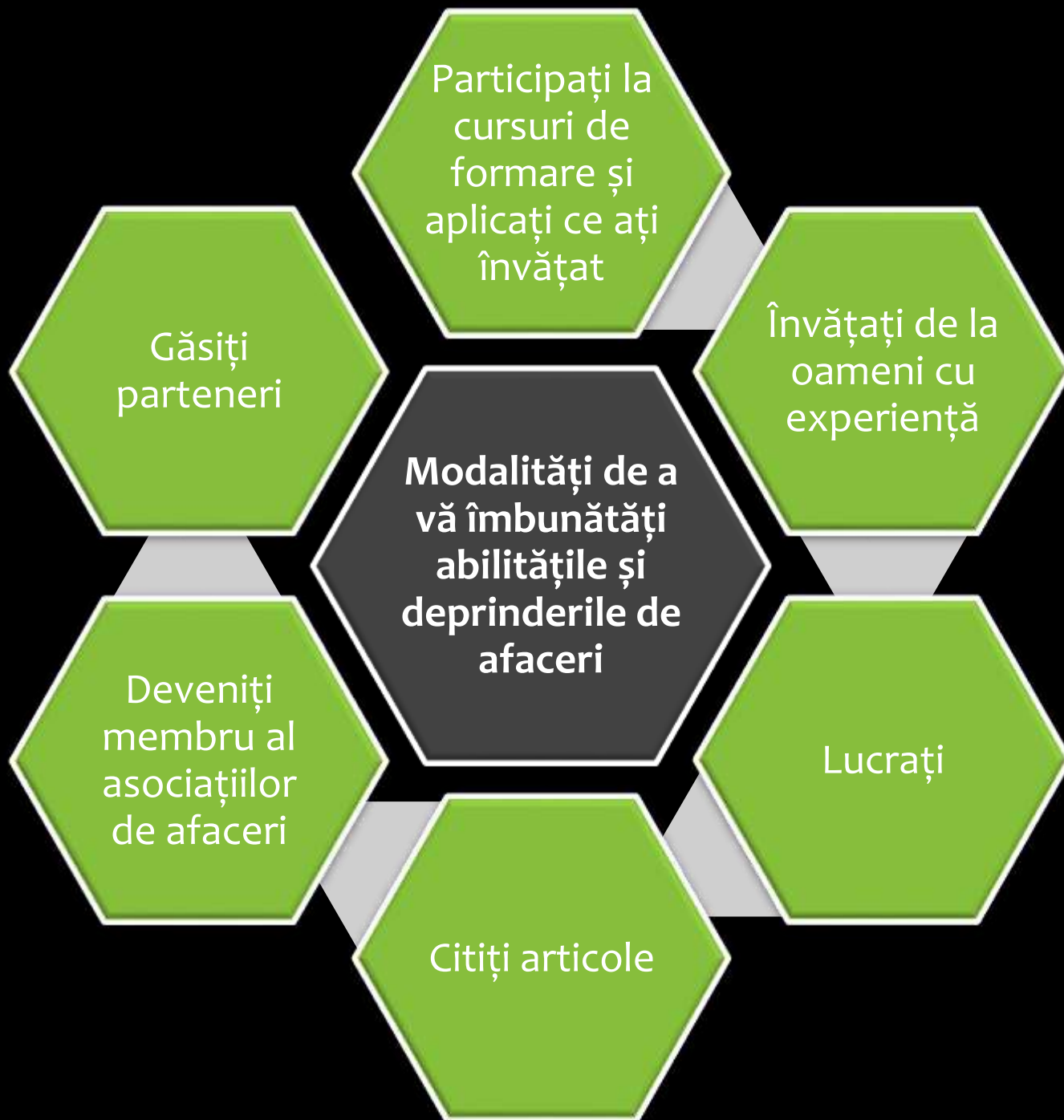
Producție

Prestarea serviciilor

Comerț angro

Comerț cu amănuntul

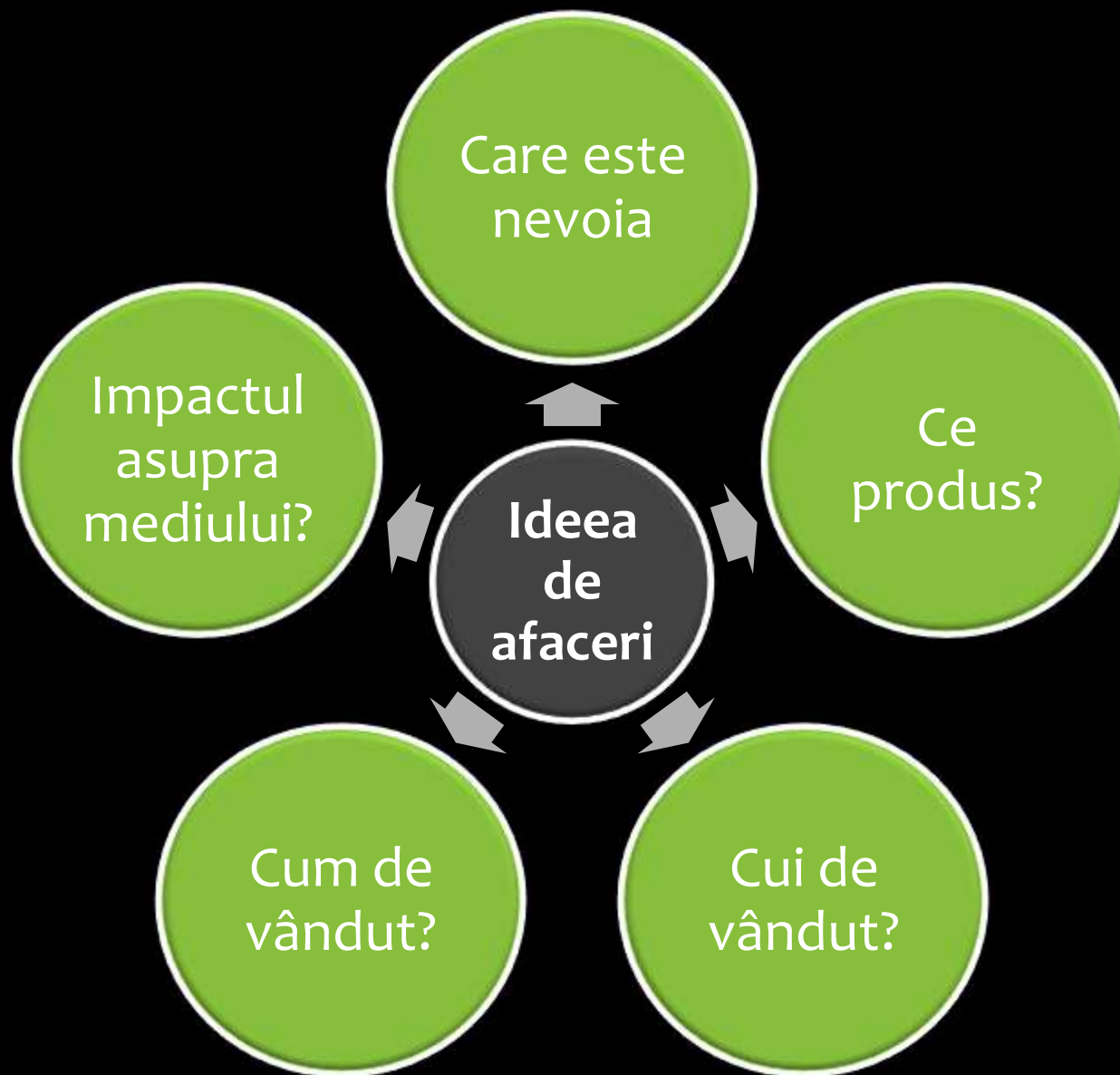
TIPURI DE AFACERI



PARTEA 2 – CE ESTE O IDEE DE AFACERI?

Obiective:

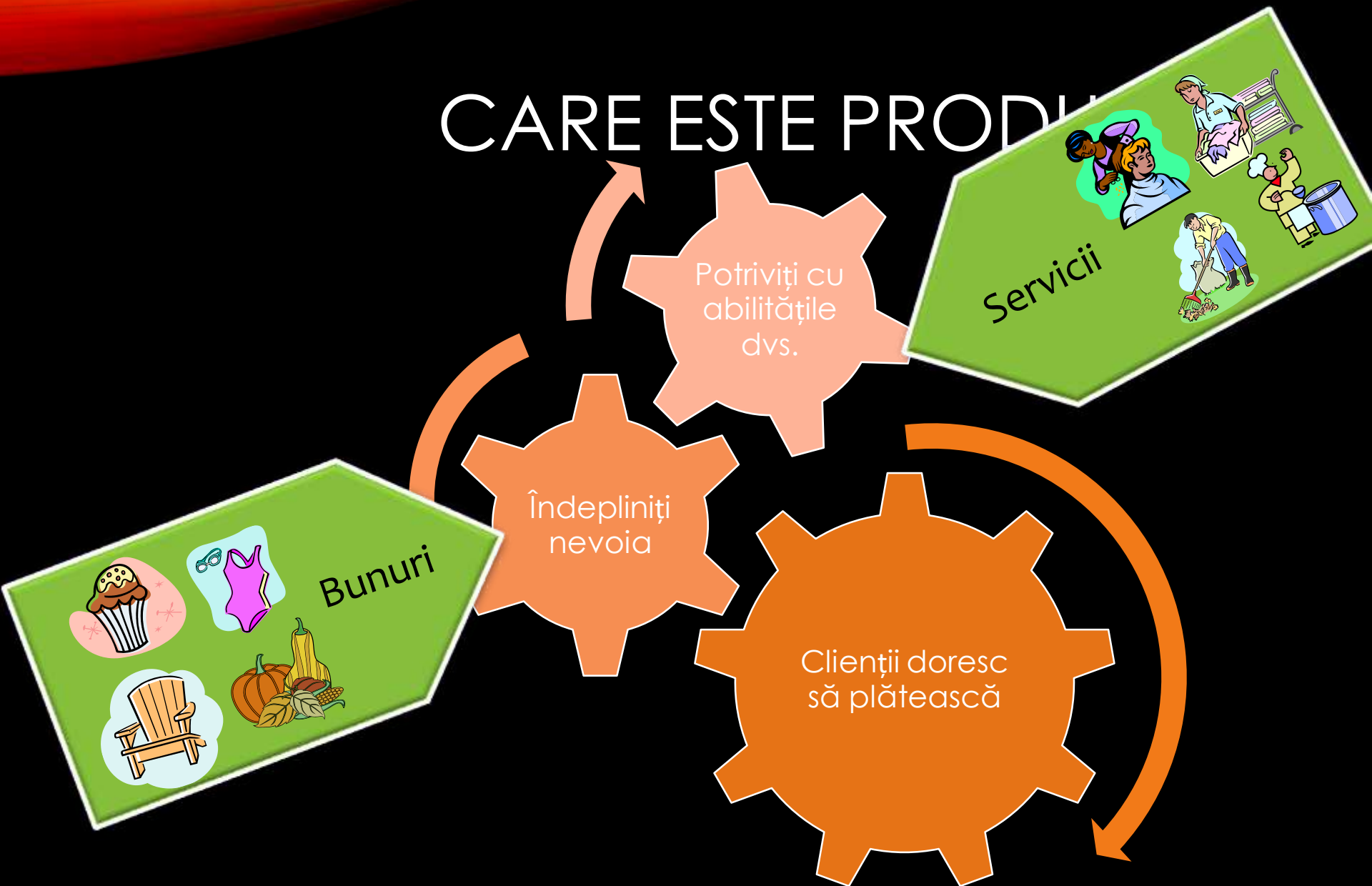
- Explicați de ce este importantă
idea de afaceri
- Identificați cele cinci elemente ale
unei idei de afaceri



CARE ESTE NEVOIA?

- Cine ar putea fi clienții dvs.?
- Au ei unele nevoi, care ar trebui îndeplinite?

CARE ESTE PRODUL



CUI SĂ VINDEM?



Casnicelor?



Femeilor lucrătoare?

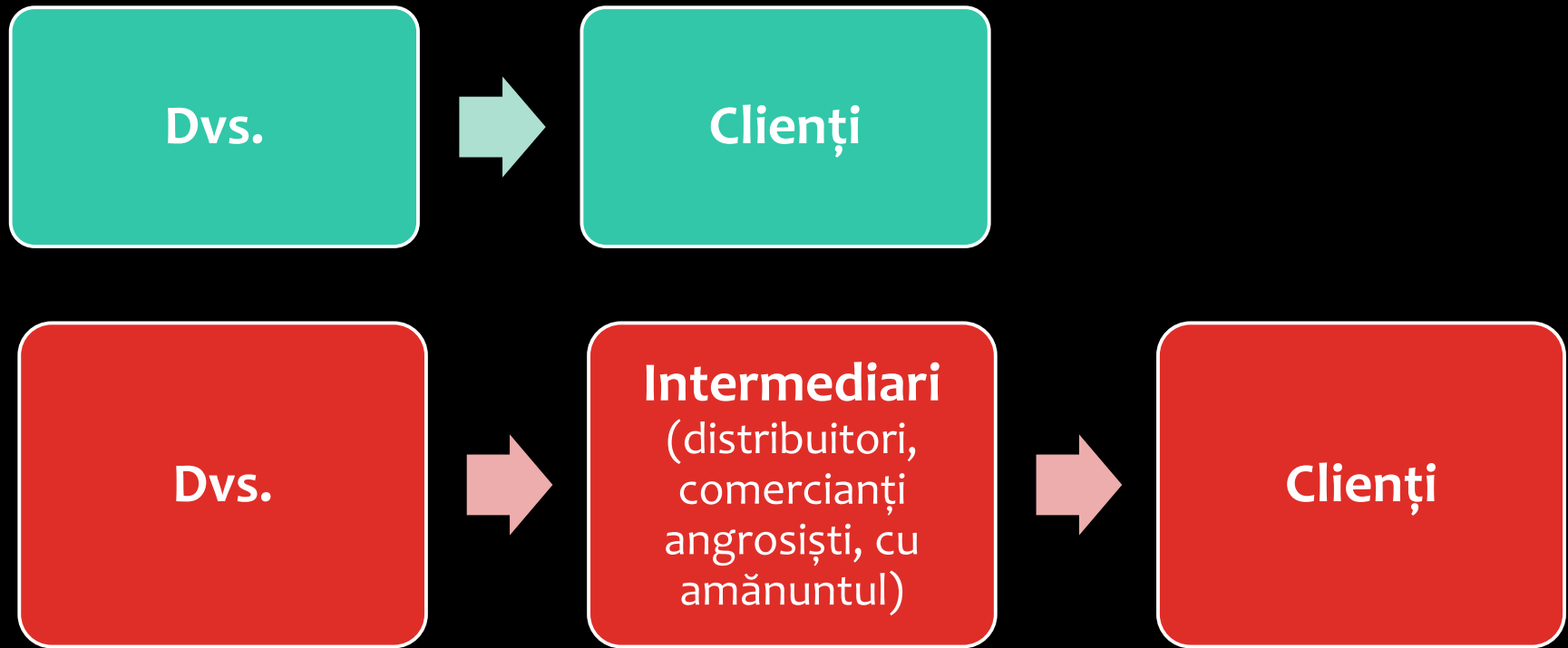


Bucătarilor
profesioniști?

- Doresc să cumpere?
- În număr total suficient?

Legume
organice

CUM DE VÂNDUT?



CÂT DE MARE VA FI IMPACTUL AFACERII DVS. ASUPRA MEDIULUI?

Afacerea dvs.:

Va avea vreun impact
pozitiv?

Cum de diminuat /
inversat orice impact
negativ?

Mediul social și
natural:

Poate oferi resursele
necesare?

Cum să-l ocrotim așa
ca el să vă susțină
afacerea?

PARTEA 3 – CUM DE GENERAT O LISTĂ DE IDEI DE AFACERI?

Obiective:

- A explica de ce aveți nevoie de o listă de idei
- A identifica modalități de a crea idei

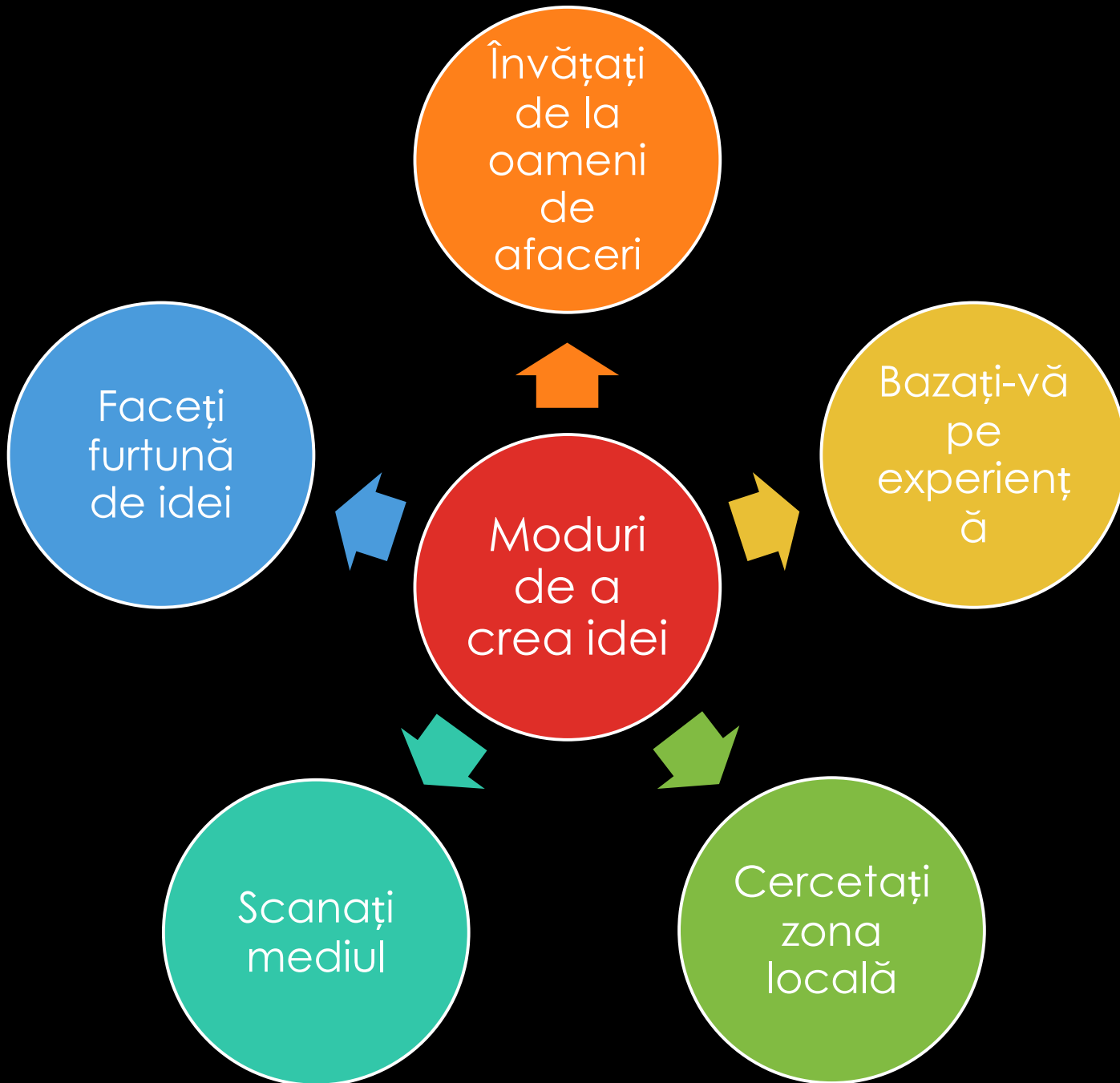
DE CE AVEM NEVOIE DE O LISTĂ DE IDEI?

Mai
multe
idei

Mai
multe
opțiuni

Decizii
mai
bune

Mai
multe
șanse de
succes



ÎNVĂȚAȚI DE LA OAMENII DE AFACERI LOCALI

- Cu ce fel de idee au început aceste afaceri?
- De unde au venit ideile?
- Cum și-au transpus ideile în afaceri de succes?
- Cum se încadrează afacerile respective în mediul local
și cum beneficiază mediul din acestea?

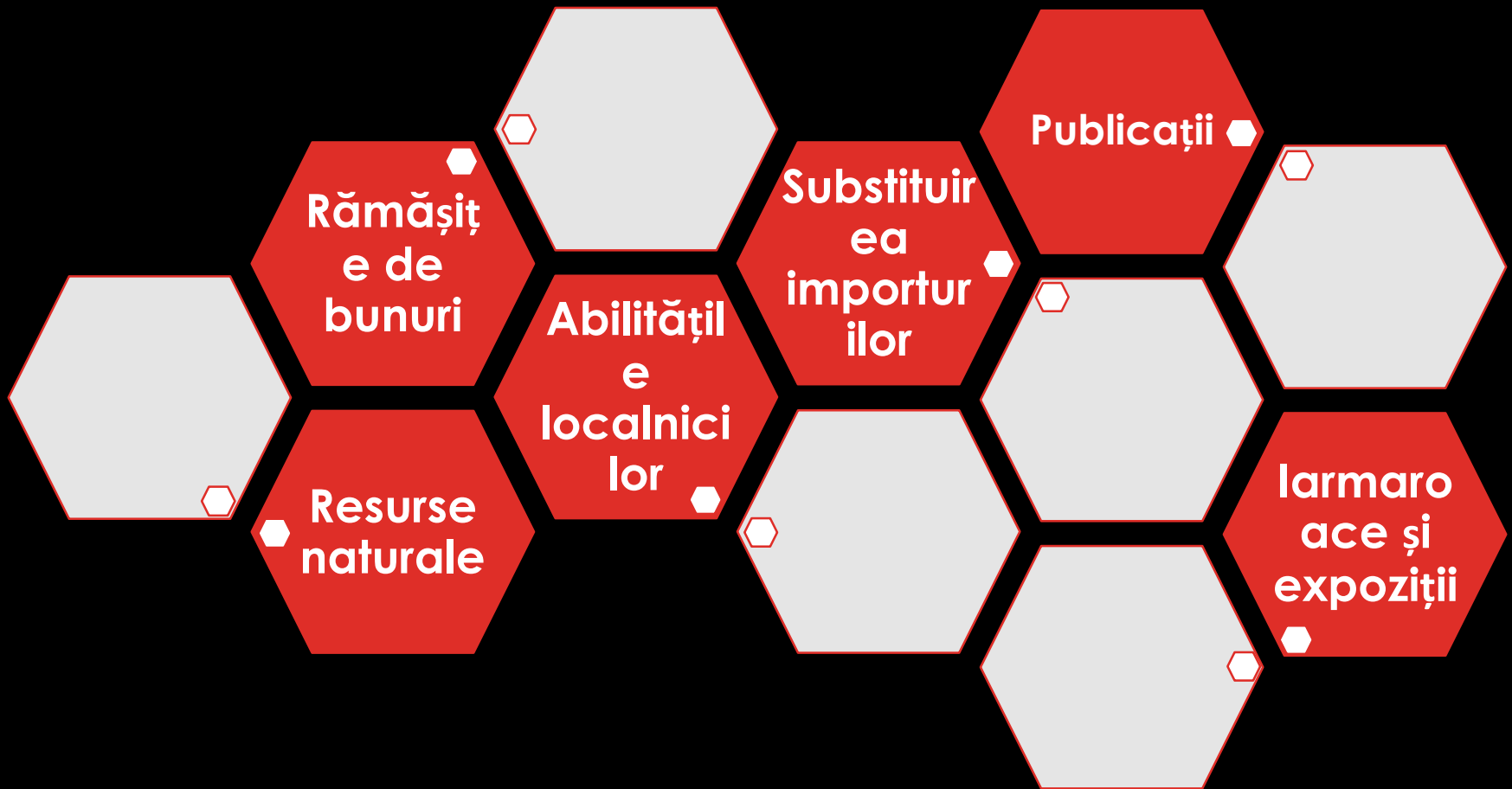
BAZAȚI-VĂ PE EXPERIENȚĂ

- Experiența proprie
- Experiența altor oameni

CERCETAȚI ZONA LOCALĂ

- Confirmați ce domenii de afaceri preferați
- Vizitați zona locală și observați ce câmpuri sunt disponibile
- Identificați nu numai ceea ce este disponibil, ci și de ce au nevoie localnicii

SCANAȚI MEDIUL

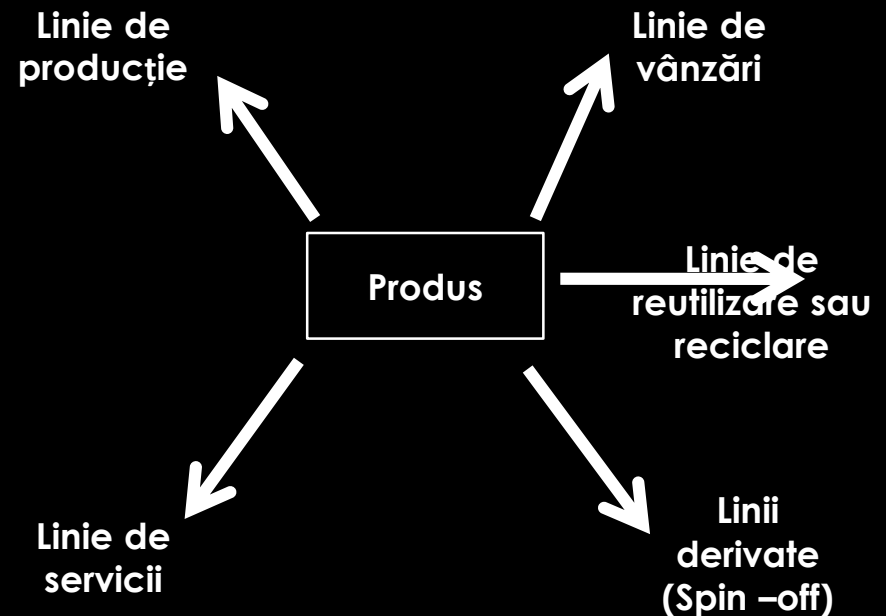


FURTUNA DE IDEI

- Începeți cu un cuvânt sau un subiect
- Notați tot ce vă vine în minte legat de subiect
- E preferabil să scrieți fiecare idee pe o foiță adezivă sau pe o foaie de hârtie
- Principii pentru furtuna de idei:
 - Nu discutați ideile dvs. cu nimeni.
 - Nu judecați la această etapă nicio idee, lăsați-le până la final.
 - Mai multe idei pot fi generate prin citirea ideilor anterioare.

FURTUNA DE IDEI STRUCTURATĂ

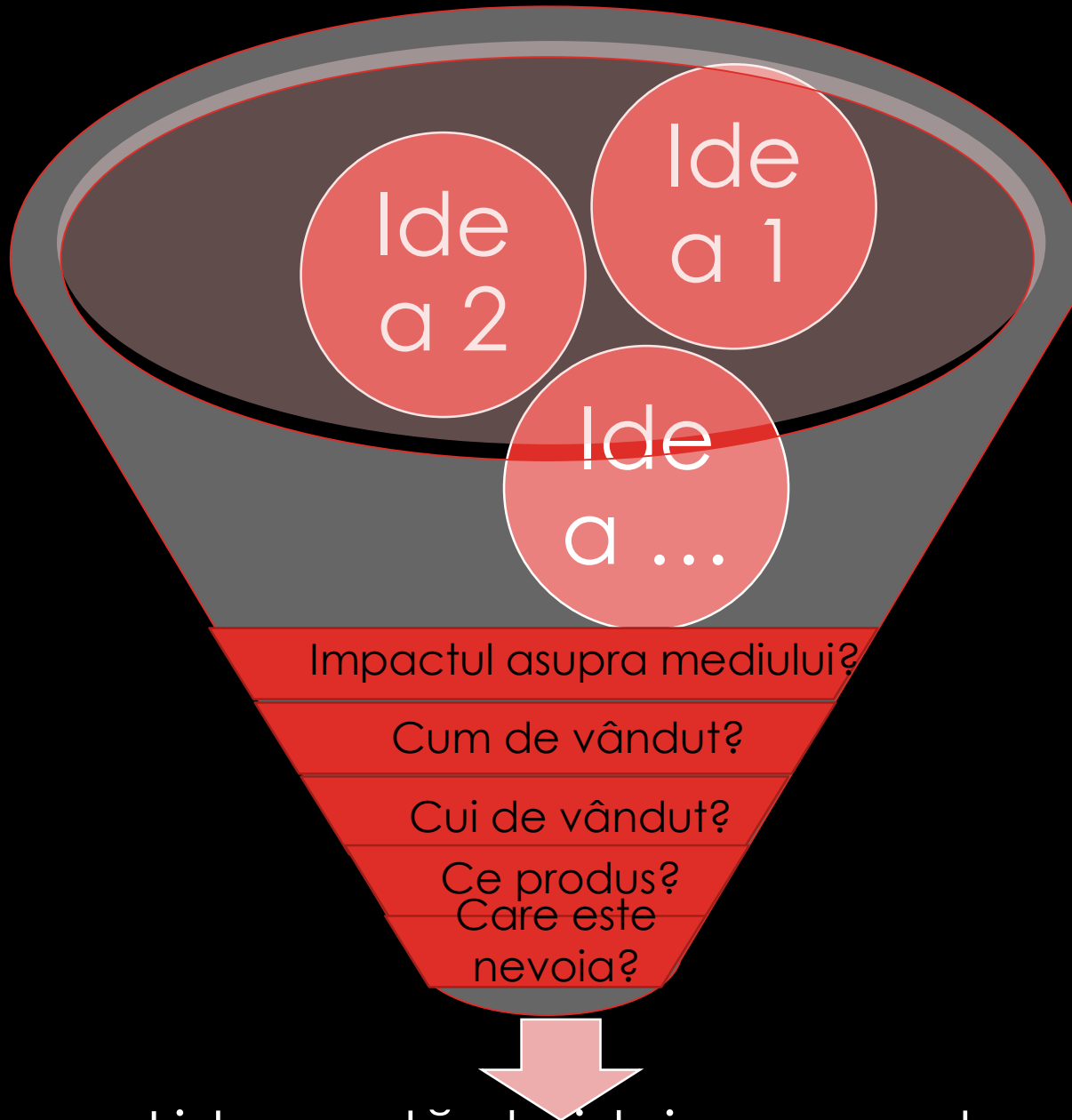
- Furtună de idei
- Subiect împărțit în sub-teme
- Fiecare sub-temă aparține la un proces de afaceri



PARTEA 4 – CE IDEE DE AFACERI E MAI BINE DE URMAT?

Obiective:

- Faceți o listă scurtă de idei de afaceri cu cel mai mare potențial
- Găsiți mai multe informații pentru a valida ideile
- Utilizați analiza SWOT pentru a identifica cea mai potrivită idee de afaceri

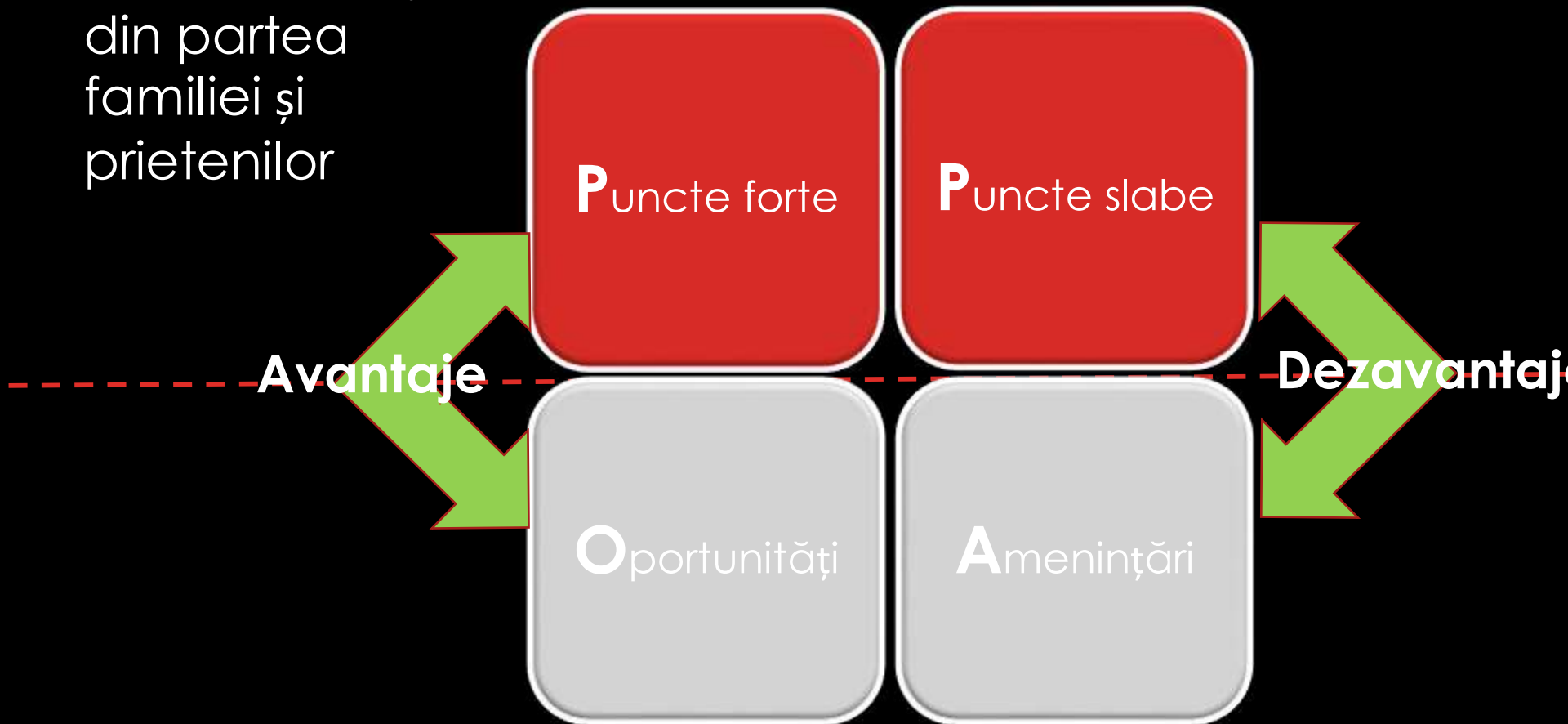


Lista scurtă de idei, care sunt
cele mai potrivite pentru a
vă iniția afacerea

CERCETAREA PE TEREN

Idea	Ce informație este necesară	Pe cine să întrebăm	Ce întrebări să punem
Idea 1			
Idea 2			
Idea			

Proprile dvs.
abilități și sprijinul
din partea
familiei și
prietenilor



Mediul