



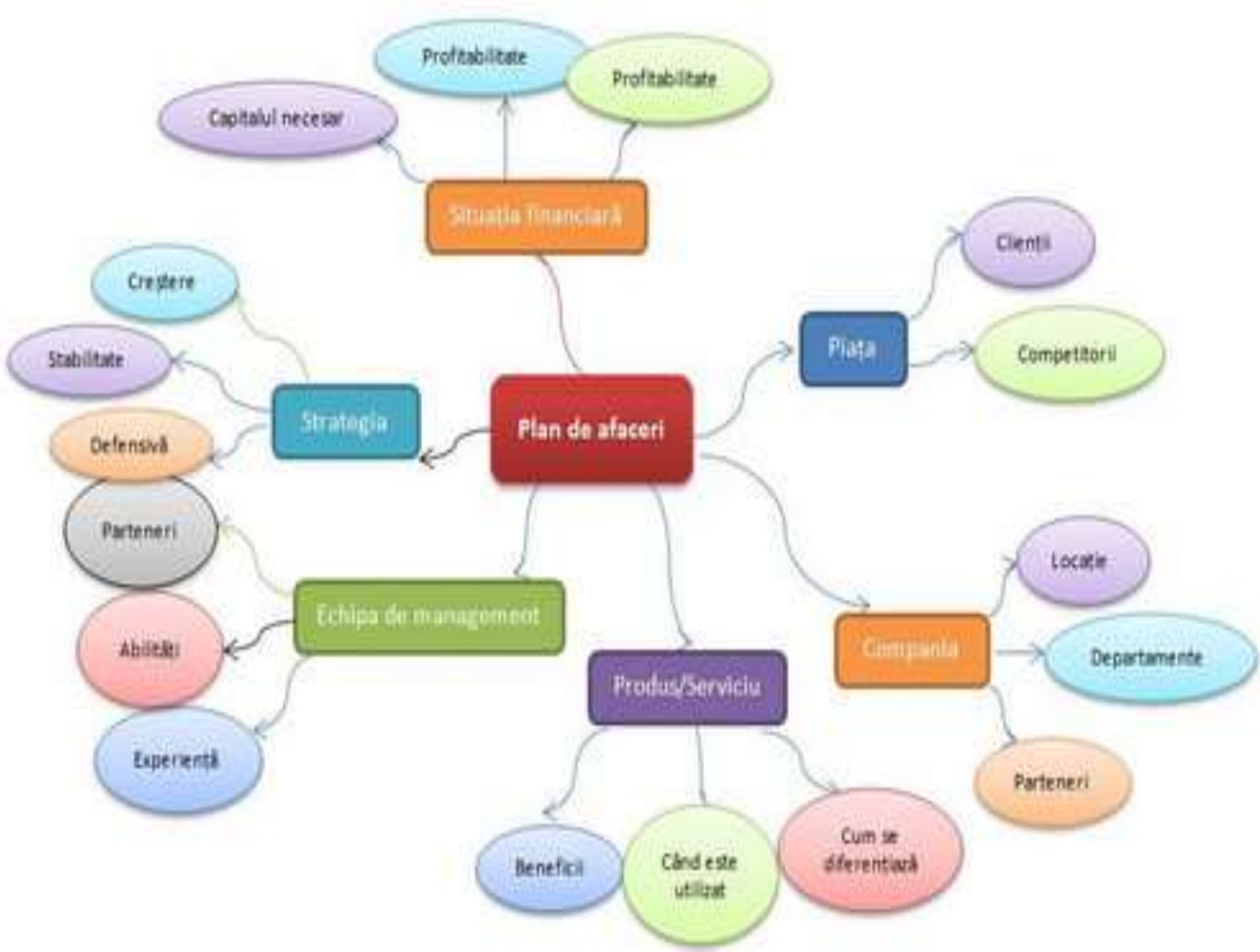
BAZELE ANTREPRENORIATULUI

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





OBIECTIVE



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?

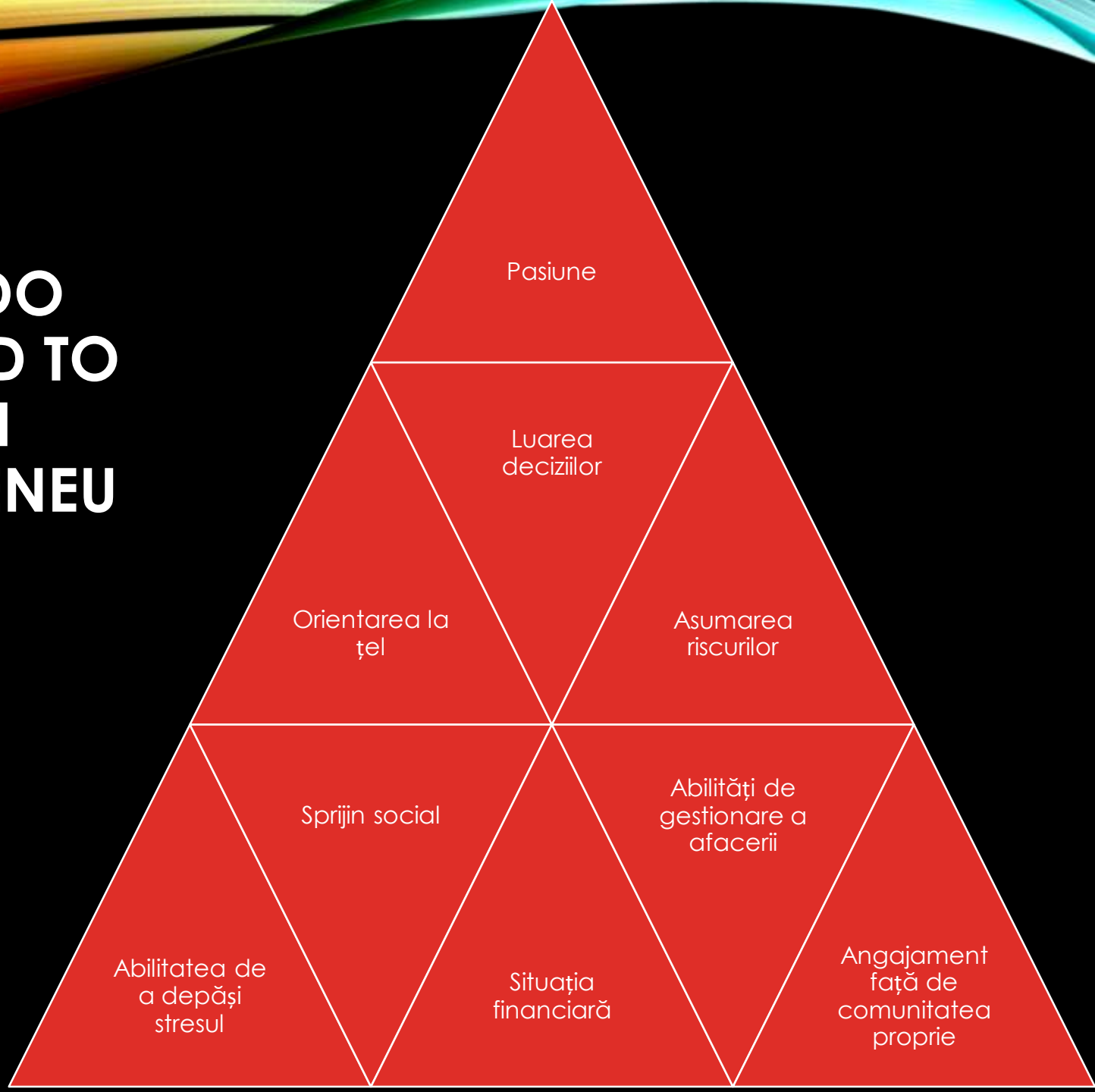
Obiective:

- 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

DOMENII DE AFACERI

Materiale de construcție

Transport

Vestimentație

Agricultură

Ferme de legume/
fructe

Servicii de autobuz
școlar

Distribuitor
de ciment

Magazin de
modă

Producție

Prestarea serviciilor

Comerț angro

Comerț cu amănunț

TIPURI DE AFACERI

Mobilă



Producția de mobilă la comandă



Producția de mobilă standard



Reparația / curățirea mobilei



Vânzător de mobilă angro



Magazin de mobilă cu amănuntul

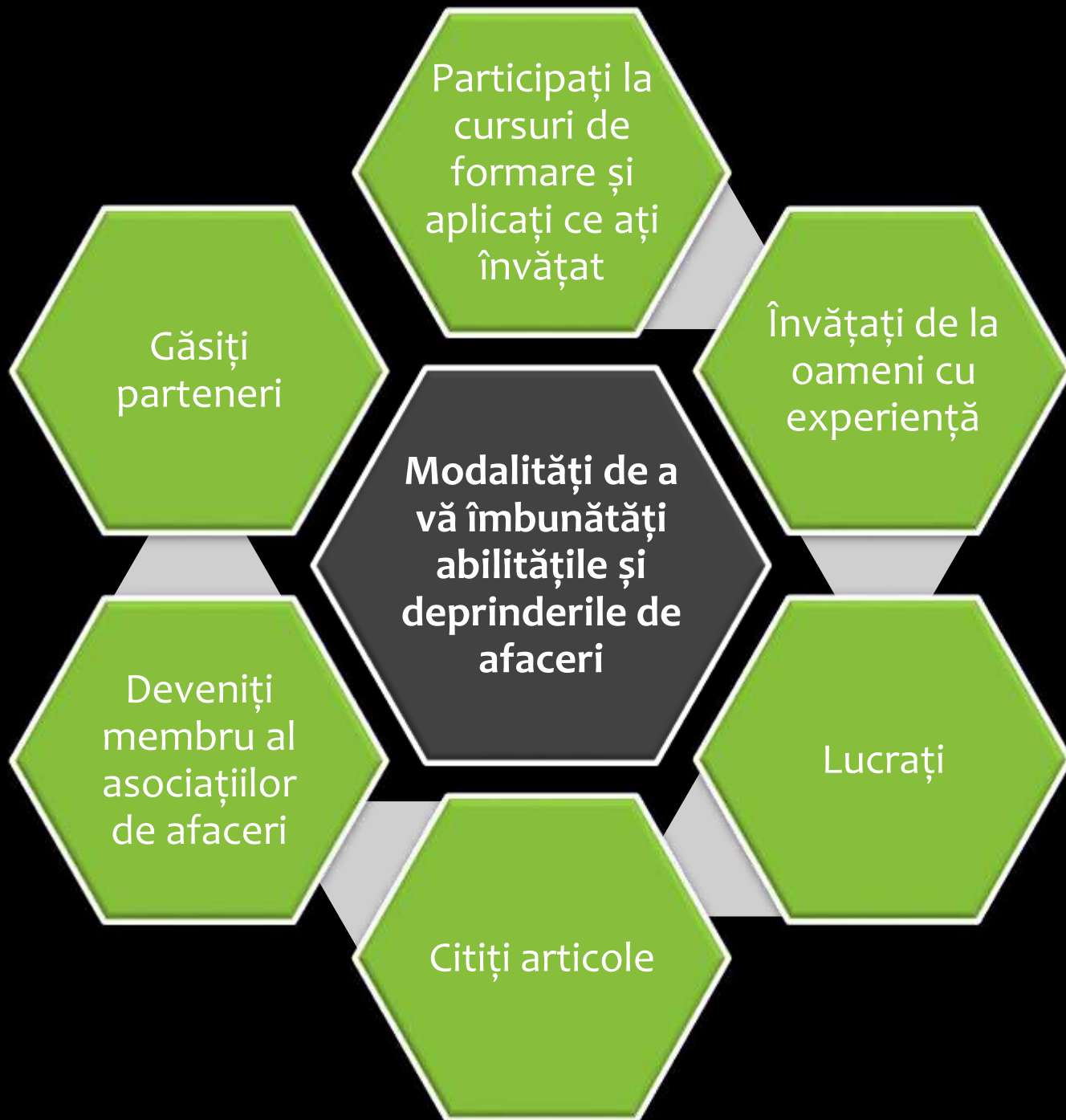
Producție

Prestarea serviciilor

Comerț angro

Comerț cu amănuntul

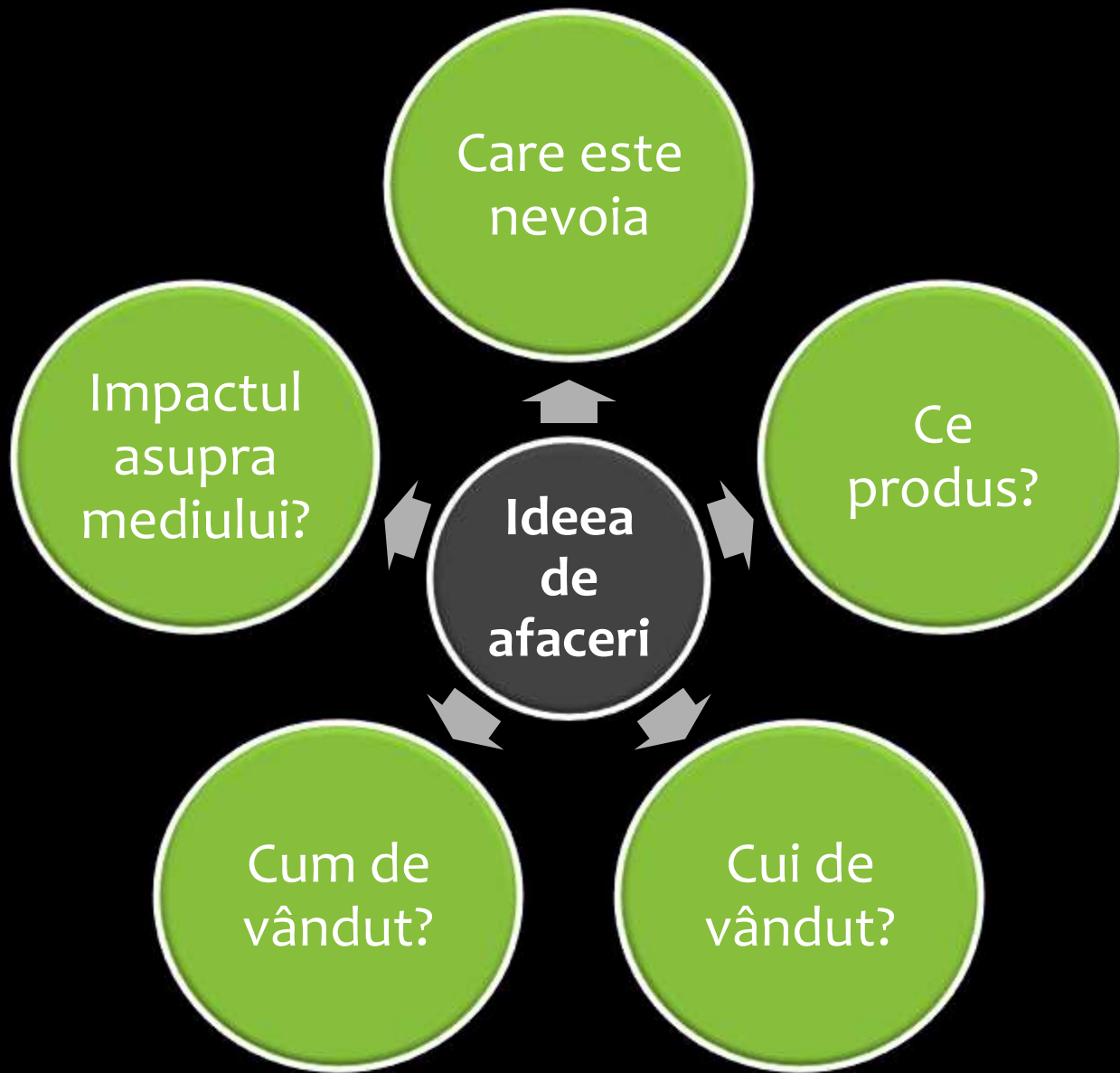
TIPURI DE AFACERI



PARTEA 2 – CE ESTE O IDEE DE AFACERI?

Obiective:

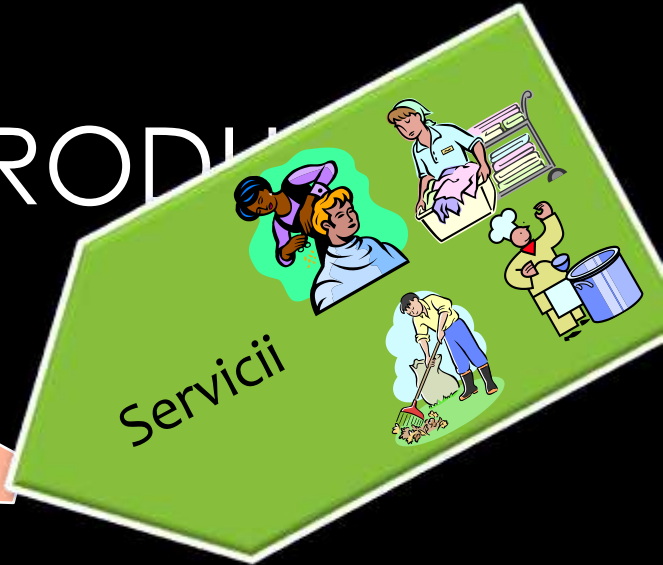
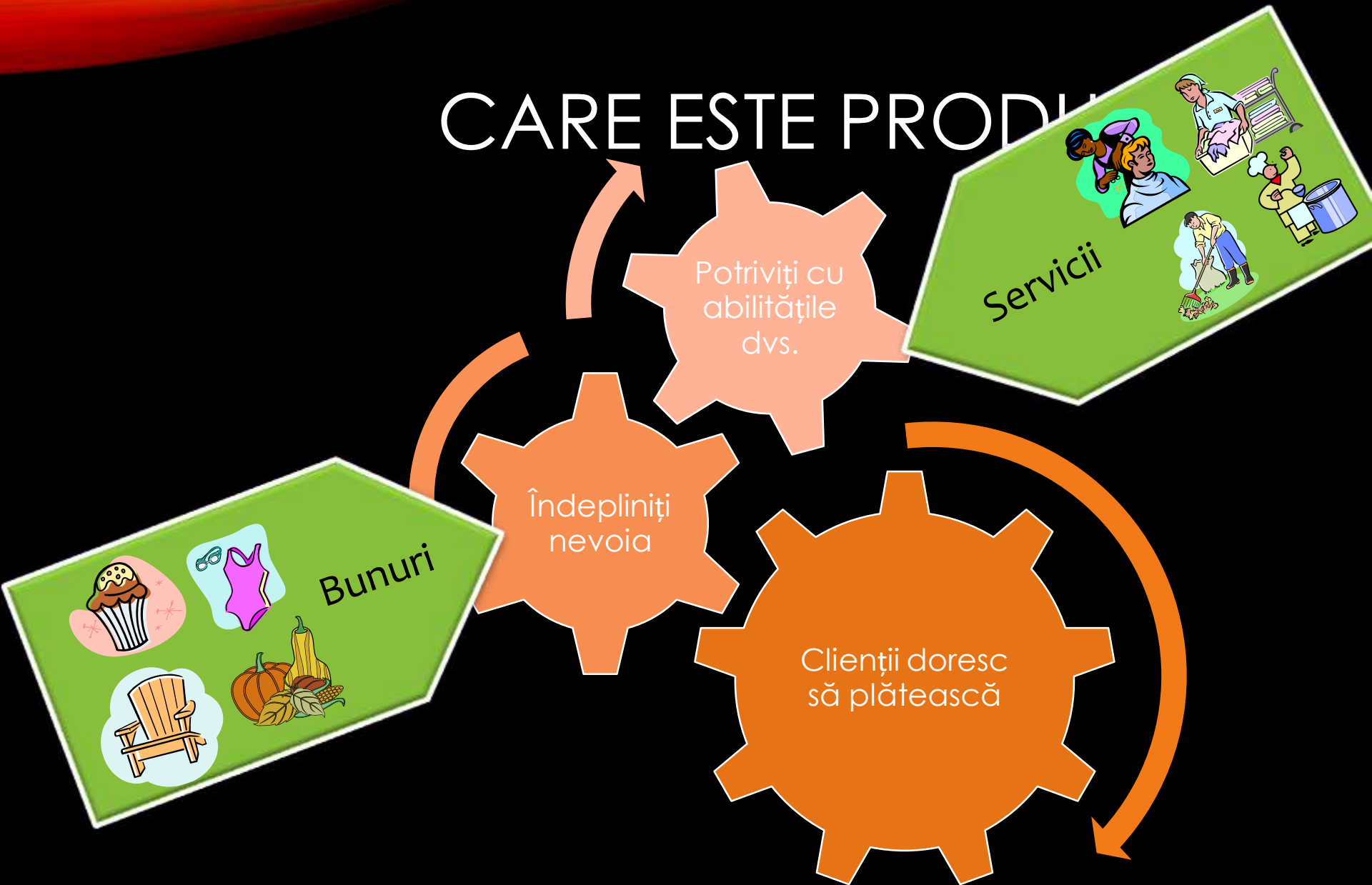
- Explicați de ce este importantă
idea de afaceri
- Identificați cele cinci elemente ale
unei idei de afaceri



CARE ESTE NEVOIA?

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

CARE ESTE PRODUL



Potrivți cu
abilitățile
dvs.

Îndepliniți
nevoia

Clienții doresc
să plătească



CUI SĂ VINDEM?



Casnicelor?



Femeilor lucrătoare?

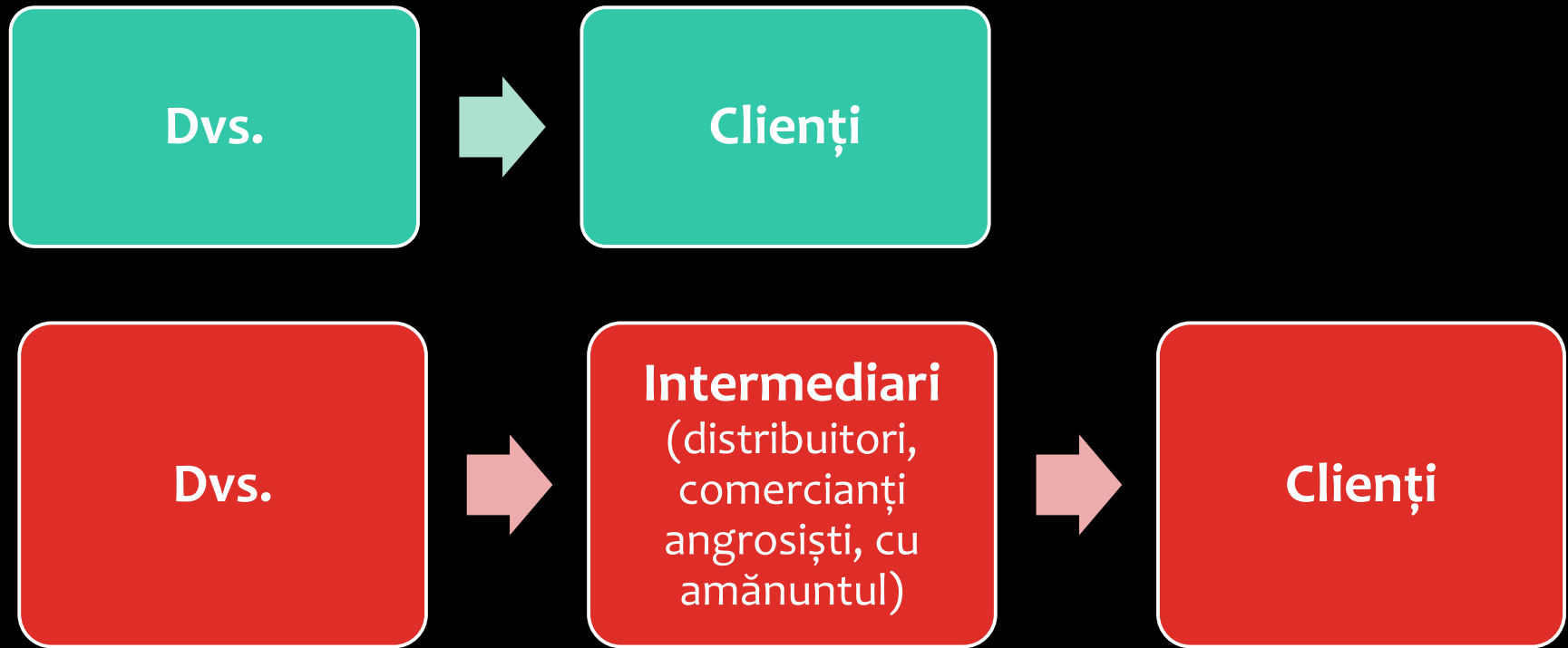


Bucătarilor
profesioniști?

Legume
organice

- Doresc să cumpere?
- În număr total suficient?

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

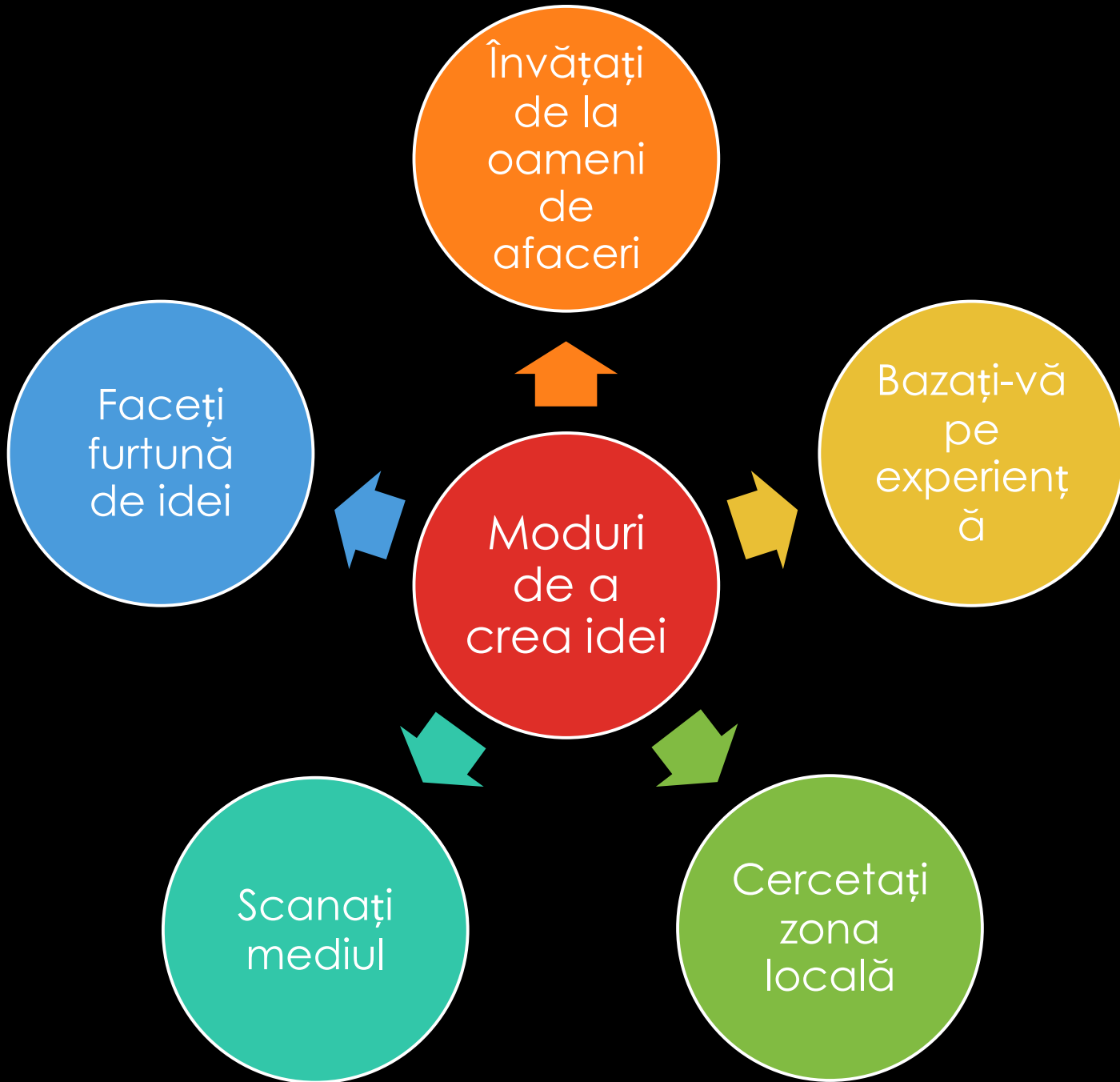
DE CE AVEM NEVOIE DE O LISTĂ DE IDEI?

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?

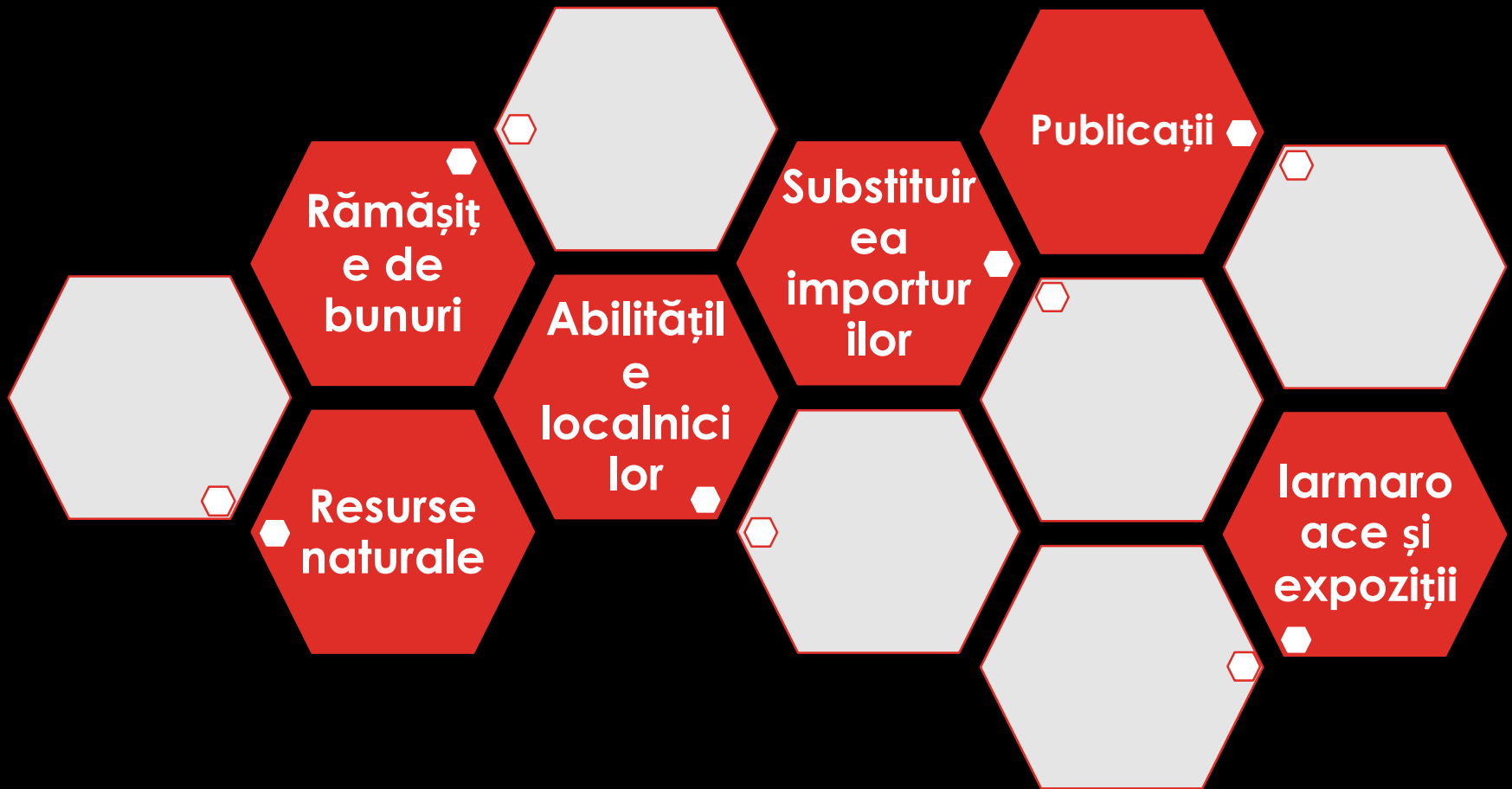
BAZAȚI-VĂ PE EXPERIENȚĂ

- 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

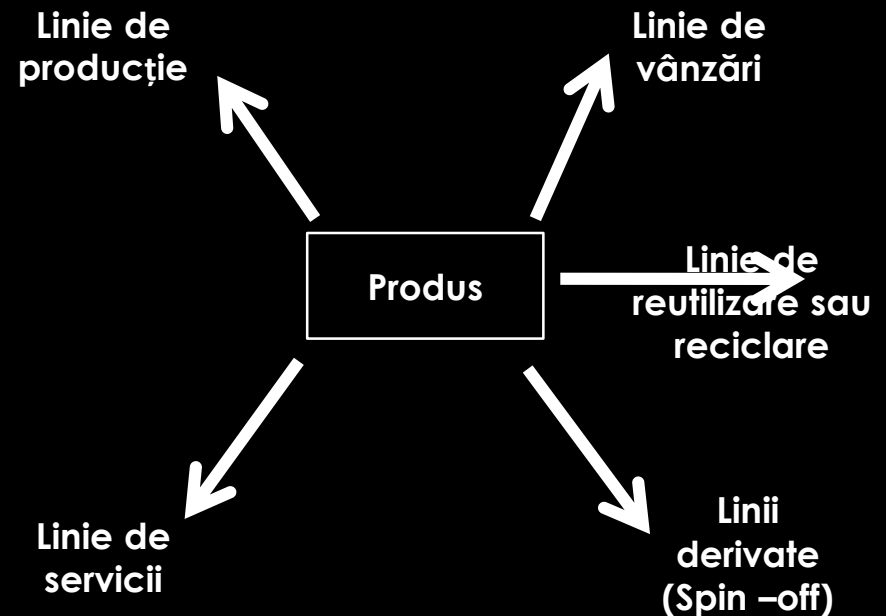


FURTUNA DE IDEI

- 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

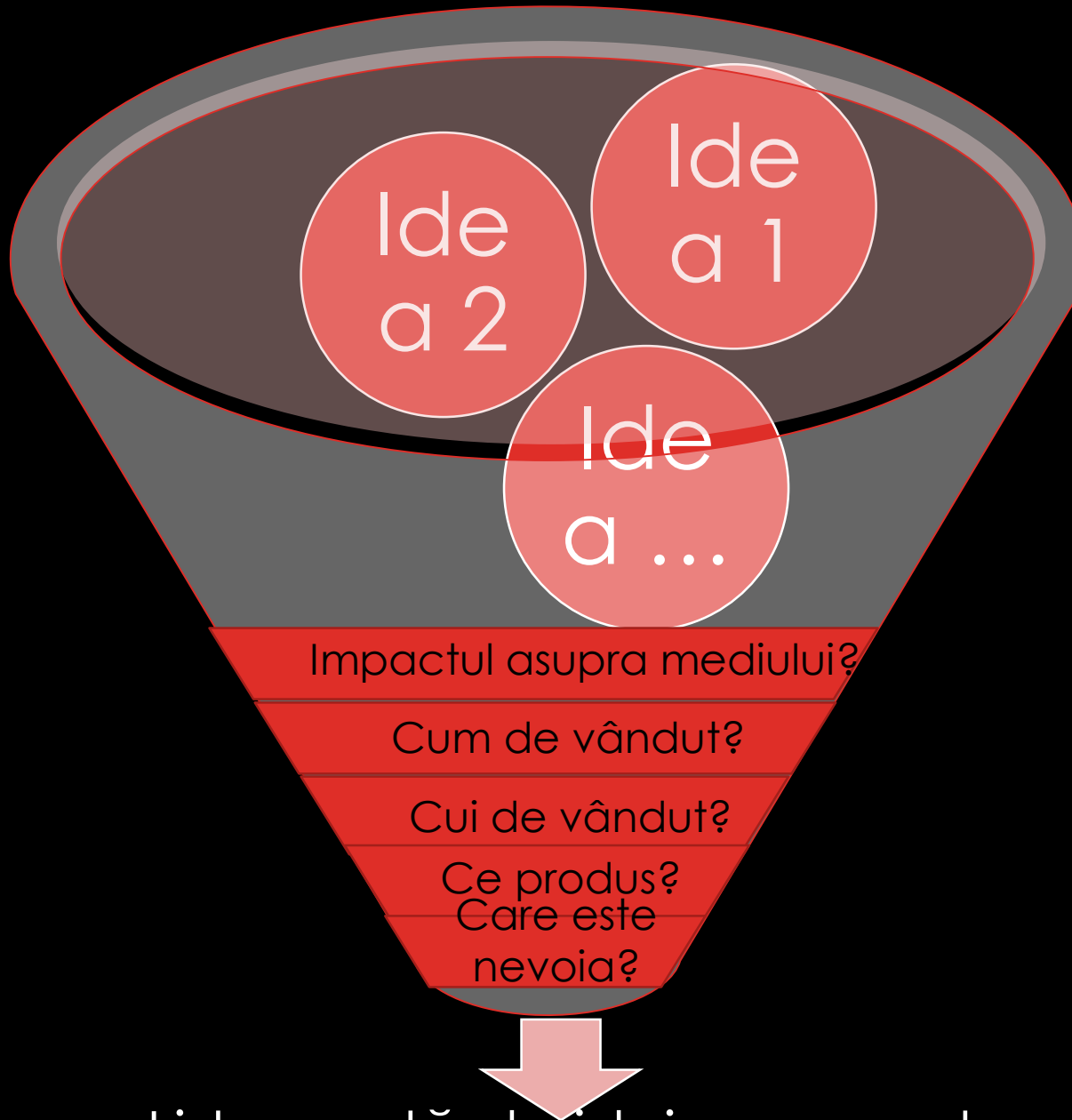
- Furtună de idei
- Subiect împărțit în sub-teme
- Fiecare sub-temă aparține la un proces de afaceri



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