



Modulul 1. Identificarea ideii de afaceri

OBIECTIVE

- **studierea noțiunilor de bază privind antreprenoriatul și inițierea unei afaceri proprii,**
- **argumentarea necesității cunoașterii factorilor ce influențează decizia de a iniția propria afacere,**
- **evaluarea probabilității de succes a ideii de afacere,**

Antreprenoriatul

- Legea nr 845 din 03.01.1993 definește antreprenoriatul ca **activitate** de fabricare a producției, executare a lucrărilor și prestare a serviciilor, desfășurată de cetățeni și de asociațiile acestora în mod independent, din proprie inițiativă, în numele lor, pe riscul propriu și sub răspunderea lor patrimonială cu scopul de a-și asigura o sursă permanentă de venituri.

Antreprenor

- Legea nr 845 din 03.01.1993 stabilește că antreprenor poate fi:
 - **orice cetățean** al Republicii Moldova care nu este îngrădit în drepturi, în modul stabilit de lege,
 - **un grup de cetățeni** din care se constituie antreprenorul colectiv,
 - orice **persoană juridică** în conformitate cu scopurile sale principale și cu legislația.

Antreprenor

- Antreprenor este cel care în baza unei idei de afaceri, de sine stătător, sau fiind asociat cu alte persoane, înființează o întreprindere, produce bunuri materiale sau prestează servicii clienților, în condiții de concurență loială, cu scopul obținerii unui profit.

Caracteristicile unui antreprenor

- Își asumă riscul pentru inovațiile făcute
- Investește în producerea (prestarea) produselor (lucrărilor, serviciilor) noi
- Tendința spre autoafirmare;
- Tendința spre independență;
- Dorința de a obține venituri mai mari.

Calitățile unui antreprenor

- Responsabilitate
- Spiritul de observație
- Perseverență
- Creativitate și spirit inovator
- Ambiția
- Insistență
- Optimismul și încrederea în sine
- Orientarea spre eficiență și calitate
- Abilități de convingere
- Cât mai multă energie
- Capacitatea de a fi lider
- Capacitatea de a-și planifica rațional timpul

Calitățile unui antreprenor

- *Responsabilitatea*

Orice antreprenor trebuie să cunoască că odată ce-și deschide o afacere, va fi responsabil pentru multe aspecte, în special pentru remunerarea la timp a angajaților, achitarea datoriilor față de partenerii de afaceri, livrarea produselor în termenele stabilite etc. De aceea, o persoană care nu-și poate asuma responsabilități și nu este în stare să îndeplinească ce și-a propus, nici nu are ce căuta în mediul de afaceri.

Calitățile unui antreprenor

- *Spiritul de observație*

Această calitate contează enorm de mult în activitatea unui antreprenor, deoarece anume posedând un spirit înalt de observație, întreprinzătorul se va orienta spre noi perspective, va căuta noi piețe de desfacere, va afla dacă clienții săi sunt sau nu mulțumiți de produsele sau serviciile pe care le prestează firma sa. De asemenea, cu un spirit înalt de observație și analiză, antreprenorul va decide să-și mărească afacerea, până a face acest lucru concurenții săi, în acest fel, întărindu-și poziția pe piață.

Calitățile unui antreprenor

- **Spirit independent** - aceasta este o calitate importantă pe care trebuie să o aibă un antreprenor, să aibă o continuă pornire spre activități care îi conferă libertate și împlinire; un antreprenor nu se va simți niciodată împlinit într-un mediu în care nu-i sunt apreciate inițiativele, în care nu va fi lăsat să-și pună în practică ideile; un antreprenor caută în mod continuu să fie propriul stăpân, să își asume riscuri și responsabilități sporite; de cele mai multe ori această calitate nu se dobândește ci te naște cu ea.

Calitățile unui antreprenor

- *Perseverența*

Această calitate este una dintre cele care stau la baza obținerii succesului. A fi antreprenor și a deține funcția de director al unei companii, nu înseamnă în nici un caz liniște și odihnă. Pentru a-și atinge obiectivele, un antreprenor are de muncit mult, cu determinare și sârguință, fiindcă uneori afacerea poate atârna de un fir de ață și se poate baza doar pe întreprinzător.

Calitățile unui antreprenor

- *Creativitatea și inovația*
Ar fi bine ca fiecare întreprinzător să vină pe piață cu produse noi sau servicii diferite de cele existente, pentru a oferi clienților cât mai multe bunuri utile cu-adevărat sau servicii care să le ușureze și să le îmbunătățească traiul. Creativitatea și inovația sunt calități fără de care nu se știe dacă un antreprenor ar avea succes și acestea în mare parte se moștenesc.

Calitățile unui antreprenor

- *Ambiția*

Este o calitate absolut necesară tinerilor care hotărăsc să se lanseze în afaceri. Anume ambiția îl va motiva pe un antreprenor care se află în impas și îl va determina să meargă în continuare pentru a obține succesul mult dorit. Această calitate câteodată este considerată și negativă, însă pentru antreprenori este un avantaj, deoarece îi ajută să treacă cu brio de problemele ce apar pe parcursul dezvoltării afacerii.

Calitățile unui antreprenor

- *Insistența*

Pentru a deveni un antreprenor de succes, fiecare va trebui să fie în anumite momente destul de insistent. Aceasta înseamnă că antreprenorul va face posibilul și imposibilul pentru a obține rezultatele de care are nevoie. El va insista ca sarcinile să fie realizate într-un anumit termen, va urmări întreg procesul de lucru, se va asigura că totul decurge conform planului, iar în final va verifica neapărat rezultatele obținute.

Calitățile unui antreprenor

- *Optimismul și încrederea în sine*
Chiar dacă dezvoltarea unei afaceri presupune foarte multe dificultăți și probleme, antreprenorul este persoana care ar trebui să aibă încredere permanentă în forțele proprii și să fie convins că prin sârguință în final totuși va ajunge să se bucure de succes.

Calitățile unui antreprenor

- *Orientarea spre eficiență și calitate*

Fără calitate, nu este posibil de construit o bază de clienți loiali, iar fără de eficiență, întreprinderea ar putea duce la falimentare, de aceea antreprenorul are sarcina de a asigura clienții cu produse calitative și servicii prestate la cel mai înalt nivel, și toate acestea de dorit cu costuri mai reduse.

Calitățile unui antreprenor

- *Abilități de convingere*

Acestea sunt absolut indispensabile unui antreprenor care dorește să-și atingă toate scopurile. Antreprenorul se va folosi de abilitățile respective atunci când va cere un credit bancar sau când va convinge investitorii că afacerea sa are perspectivă și trebuie finanțată. De asemenea, având astfel de abilități, unui antreprenor îi va fi ușor să angajeze cei mai buni lucrători, să-și găsească și să beneficieze în permanență de un suport din partea partenerilor.

Calitățile unui antreprenor

- *Cât mai multă energie*

În cele mai multe cazuri, antreprenorii îndeplinesc o muncă colosală, iar acest lucru presupune un consum enorm de energie, de aceea ei nu ar trebui să uite de un regim alimentar corect, sport, meditație și relaxare pe măsură.

Întreprinderea

- Legea nr 845 din 03.01.1993 stabilește:
 - Forma organizatorico-juridică a activității de antreprenoriat este întreprinderea.
 - Întreprinderea constituie un agent economic cu firmă proprie înființată de antreprenor în modul stabilit de legislație.
 - Întreprinderea are dreptul de persoană juridică sau de persoană fizică.
 - Întreprinderea devine subiect de drept din momentul înregistrării de stat.

Definiția micului business (MB)

- Întreprinderea se consideră micro, mică sau mijlocie în dependență de două criterii, ce-i determină mărimea:
 - Numărul angajaților:
 - 1- 9 oameni – întreprindere micro
 - 10 - 49 oameni – întreprinderi mici
 - 50 – 249 oameni – întreprinderi mijlocii.
 - Venitul anual de vânzări:
 - 3 mln. lei – întreprinderi micro;
 - 25 mln. lei – întreprinderi mici;
 - 50 mln. lei – întreprinderi mijlocii.

Managerul-șef de întreprindere

- Titularul patrimoniului (antreprenorul) este în drept de a transmite, pe bază de contract, o parte sau toate atribuțiile de efectuare a activității de antreprenariat managerului-șef de întreprindere.
- Managerul-șef poartă răspundere materială pentru obligațiile întreprinderii pe care o conduce, precum și pentru neexecutarea sau executarea nesatisfăcătoare a obligațiilor stipulate în contract.

Managerul-șef de întreprindere

- Contractul poate să prevadă răspunderea managerului-șef pentru obligațiile respective cu întreg patrimoniul său.
- Titularul patrimoniului nu are dreptul să se amestece în activitatea managerului-șef în decursul termenului de valabilitate a contractului, cu excepția cazurilor prevăzute de condițiile contractului sau de legislația în vigoare.

Drepturile întreprinderii

- să practice, sub firmă proprie, activitate de antreprenoriat;

- să practice orice genuri de activitate, cu excepția celor interzise de lege;
- să procure de la alte persoane juridice și persoane fizice bunuri și drepturi patrimoniale în scopul practicării activității de antreprenoriat;
- să participe cu patrimoniul său la activitatea altor agenți economici;
- să utilizeze, în cadrul activității sale, orice resurse, inclusiv naturale, informative și intelectuale;

Drepturile întreprinderii

- să-și stabilească, în mod independent, genurile de activitate, să-și formeze programul de producție, să-și aleagă furnizorii și beneficiarii producției fabricate, lucrărilor și/**SAU** serviciilor prestate, să execute, pe bază de contract, lucrări la comanda statului;
- să stabilească, prețurile și tarifele la producția fabricată, lucrările și/**SAU** serviciile prestate;

Drepturile întreprinderii

- să deschidă conturi la bancă în scopul efectuării tuturor genurilor de operațiuni de decontare, creditare, încasare etc.;
- să angajeze lucrători pe bază de contract și să concedieze lucrătorii încadrați;
- să stabilească, în mod independent, formele, cuantumul retribuirii muncii și alte tipuri de venituri ale persoanelor angajate;
- să fie agent al relațiilor economice externe;

Drepturile întreprinderii

- să efectueze operațiuni valutare;
- să dispună liber de beneficiul obținut de pe urma activității de antreprenoriat, care rămâne după achitarea impozitelor și a altor plăți obligatorii;
- să beneficieze de orice venit personal;
- să se folosească de serviciile sistemului asistenței sociale de stat, al asigurării medicale și sociale;
- să atace în instanța judecătorească competentă acțiunile autorităților administrației publice și ale altor organe care îi lezează drepturile sau interesele legitime.

Obligațiile întreprinderii

- să respecte regulile de comportament pe piață în condițiile concurenței libere, drepturile și interesele legitime ale consumatorilor să asigure calitatea convenită a mărfurilor fabricate, a lucrărilor și serviciilor prestate;
- să obțină licențe pentru genurile de activitate supuse licențierii;
- să asigure evidența contabilă și statistică în modul stabilit de legislația în vigoare;

Obligațiile întreprinderii

- să încheie contracte de muncă cu persoanele pe care le angajează la lucru;
- să păstreze mijloacele bănești în instituții financiare și să-și onoreze obligațiile față de bugetul public național, angajați, creditori, și alte obligații de plată prin sistemul financiar-bancar, în modul stabilit de actele normative ale Băncii Naționale a Moldovei;

Obligațiile întreprinderii

- să efectueze asigurarea socială și alte tipuri de asigurare obligatorie a angajaților;
- să păstreze, conform termenelor stabilite, documentele create în procesul activității sale, iar în caz de încetare a activității, să transmită în arhiva de stat documentele ce fac parte din Fondul Arhivistic al Republicii Moldova și documentele privind personalul scriptic

Obligațiile întreprinderii

- să remunereze lucrătorii angajați la un nivel care să nu fie inferior salariului minim stabilit pe republică;
- să asigure crearea unor condiții normale de muncă, respectarea tehnicii securității, normelor de producție și sanitare, ale securității antiincendiare, precum și protecția mediului înconjurător;

AFACERE PROPRIE

Este un mod de afirmare a propriei personalități o posibilitate de a materializa idei, planuri și a realiza lucruri deosebite



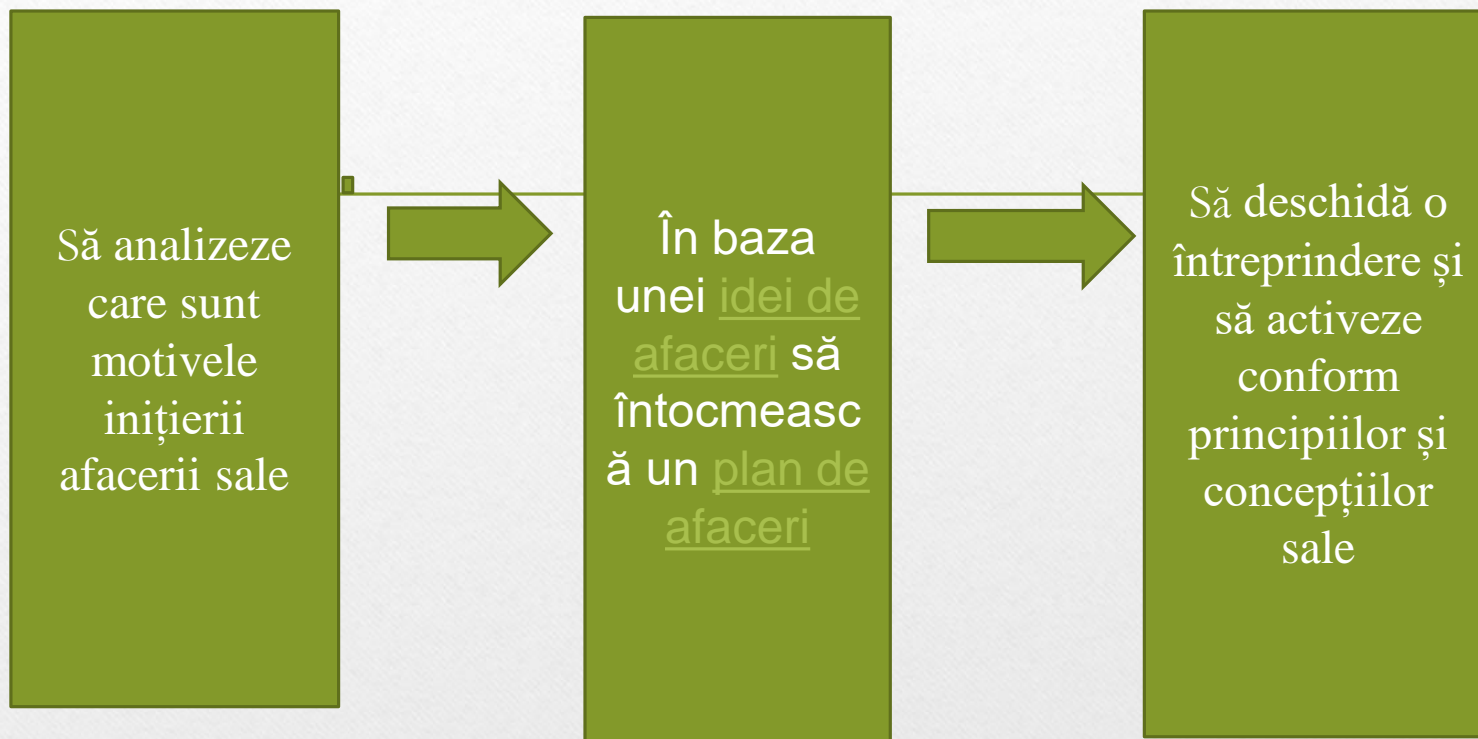
Argumente pentru o afacere proprie:

- O afacere este intenția unei persoane de a întemeia o întreprindere în mod individual sau în asociere cu alte persoane, pentru a desfășura anumite activități în scopul obținerii de profit.
- *O afacere corectă, în care antreprenorul face ceea ce i se potrivește, îi poate genera venit și asigura un confort financiar.*
- *Confortul nu este numai material, ci și moral pentru rezultatele atinse.*

Argumente pentru o afacere proprie

- *O afacere proprie este un bun prilej de dezvoltare. Întâlnești oameni, îți faci prieteni cu care poți colabora, îți faci dușmani de care înveți să te aperi.*
- Administrarea activității, chibzuirea atentă a banilor, abilitatea de a vorbi cu oamenii, de a-i convinge sunt tot atâtea prilejuri de a câștiga în plan uman și social.

Pentru a avea un start bun în afaceri, fiecare antreprenor ar trebui:



Ideea de a deveni intreprinzator, de a porni o *afacere*, se naste din variate, *nevoi* (*factori de impunere*):

- Șomajul sau venitul insuficient;
- Dorința de a deveni independent financiar și/sau de a fi propriul șef;
- sesizarea unei oportunitați;
- căutarea satisfacției profesionale sau nevoia de schimbare

Decizia de inițiere a afacerii – o decizie riscantă și dificilă

- ❖ Dorința și tendința de a iniția o afacere
- ❖ Determinarea posibilităților proprii
- ❖ Evaluarea efortului necesar pentru desfășurarea afacerii
- ❖ Co-raportarea posibilităților resurselor reale și a beneficiilor posibile

MOTIVAȚIA LANSĂRII UNEI AFACERI PROPRII

- Obținerea unor profituri ca urmare a desfășurării unor afaceri pe cont propriu
- Dorința de a veni pe piața cu idei noi de afaceri in domeniul producției de bunuri și prestărilor de servicii in scopul satisfacerii celor mai exigente cerințe ale consumatorului
- Crearea de noi locuri de muncă

MOTIVAȚIA LANSĂRII UNEI AFACERI PROPRII

- Dorința de protejare a mediului inconjurător
- Dorința de protejare a anumitor categorii de oameni
- Lucrul în echipă

Alegerea produsului sau a serviciului

- ❖ Analiza propriei calificări, experiențe, calităților personale, tendințelor actuale în businessul de ramură – după criteriul compatibilității.
- ❖ Estimarea resurselor materiale și financiare proprii necesare pentru a începe afacerea dorită.
- ❖ Înțelegerea corectă a plusurilor și minusurilor businessului dat.

Considerente financiare

- Câți bani aveți nevoie să câștigați
- De câți bani aveți nevoie pentru a lansa afacerea
- Cât puteți investi în afacerea planificată
- De unde găsiți restul necesar de surse financiare

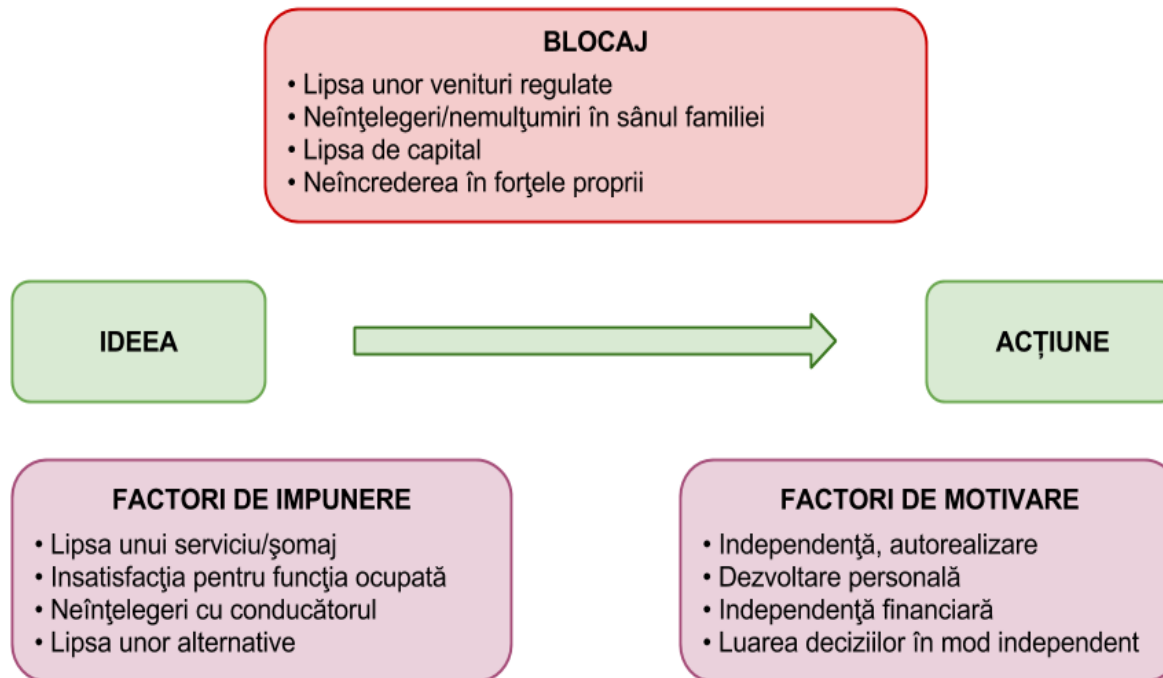
Riscuri și dificultăți

- Există riscuri interne, care le putem preveni, și inevitabile, care depind de mediul extern.
- Riscurile principale, care ar putea afecta (pozitiv sau negativ) desfășurarea oricărei afaceri sunt:
 - Riscul operațional - care determină stabilitatea procesului al activității de bază în cadrul afacerii.
 - Riscul financiar - determină nivelul riscului legat de insuficiența profitului rămas la dispoziția afacerii sau riscul incapacității de a achita datoriile.
 - Riscul de piață - poate afecta vânzările fie din calității, concurenților ori reducerea nivelului de cumpărare etc.
 - Riscul cadrului legal – impunerea unor condiții care ar necesita resurse financiare suplimentare și timp.

Riscuri și dificultăți

- Lpsa surselor financiare
- Lipsa pieții, cercetare inadecvată a pieții
- Număr insuficient de clienți
- Apariția altor concurenți
- Cheltuieli mari de regie
- Prețuri necompetitive
- Personal necalificat

Factorii ce influențează decizia de a iniția propria afacere



AFACERE PROPRIE

- Pentru a realiza o afacere este important de a avea o similitudine între propria personalitate și afacerea pe care doriți să o realizați.
- Este necesar de a realiza o autoanaliză pentru a evidenția punctele forte pe care vă puteți baza și punctele slabe care vă vor împiedica în propriul demers.

Considerente personale

- ❖ **Ce vă place să faceți?**
- ❖ **Gradul de risc cu care vă simțiți comod?**
- ❖ **Care va fi rolul familiei?**
- ❖ **Cât demult doriți să lucrați?**
- ❖ **Care sunt scopurile Dvs. personale?**

Tipul de afaceri în care vreau să mă implic

- ❖ Pregătirea profesională
- ❖ Interesele și hobby-urile personale
- ❖ Cunoștințe, priceperi, abilități deosebite
- ❖ Trebuițe, dorințe, preferințe
- ❖ Condițiile social-economice actuale
- ❖ Cerințe și oferte de piață
- ❖ Locul de trai
- ❖ Ideile creative proprii.
- ❖ Calități de personalitate specifice
- ❖ Posibilități financiare

Factorii de succes

Evaluarea posibilităților:
ce și pentru cine?

- ❖ Cum să produc ceea ce va fi cumpărat (ce se întrebă?)
- ❖ Cum să aflu dacă cineva va dori să cumpere?
- ❖ Cum să fac ca să fie cumpărat produsul meu ci nu al concurenților?
- ❖ Ce știu despre ultimii?

Evaluarea resurselor necesare.

Materiale (încăperi, tehnologii, transport, rezerve de produse)

Financiare (bani)

Umane (intelectuale, fizice)

Calități individuale și profesionale ale antreprenorului

16 modalități de generare a ideilor de afaceri

1. Începeți să lucrați de la general la detalii.
2. Vizitați afacerile existente.
3. Citiți lacom.
4. Vorbiți cu oamenii – investigați!
5. Căutați nișe pe piață.
6. Vorbiți cu persoanele cunoscute din domeniu dat.
7. Mergeți la târguri.
8. Informați-vă despre totul ce se petrece în domeniul dat.
9. Deveniți un imitator creativ.

16 modalități de generare a ideilor de afaceri (continuare)

- 10. Studiați punctele tari și experiența.
- concurenți.
- 11. Căutați afacerile amplasate în zonele ne-competitive.
- 12. Urmăriți guvernul și legile noi apărute.
- 13. Aplicați cunoștințele slabe ale potențialilor și
- 14. Țineți cont de interesele și hobby-urile Dvs.
- 15. Luați în considerație abilitățile și talentele Dvs. deosebite.
- 16. Deveniți cunoscător în tendințele pieței.

ZECE LEGI ALE ANTREPRENORIATULUI

- ✓ Stabiliți scopul și acționați pentru a-l atinge.
- ✓ Aveți încredere în sine.
- ✓ Fiți neobosit și perseverent.
- ✓ Focusați-vă pe nișele pieței.
- ✓ Fiți decisivi și implementați rapid deciziile.
- ✓ Ascultați și fiți atenți cu clienții, furnizorii, finanțatorii, investitorii și angajații.
- ✓ Țineți sub control *fluxul de numerar*.
- ✓ Fiți inventiv și diferit.
- ✓ Minimizați structura de management.
- ✓ Majorați profiturile prin menținerea costurilor joase și a productivității înalte.

EVITAȚI GREȘELILE ÎN REALIZAREA IDEII

- ✓ Nu considerați că toate ideile bune sunt oportunități și vor aduce succes.
- ✓ Nu permiteți altora să vă spună ce fel de afacere să inițiați.
- ✓ Feriți-vă de părerile prietenilor și a cunoscuților despre ideea Dvs. de afacere.
- ✓ Nu deschideți afaceri “și eu” – copie exactă a altor afaceri.
- ✓ Nu inițiați afaceri care nu coincid cu scopurile Dvs. personale.
- ✓ **Nu începeți afacerea fără a scrie business planul.**
- ✓ *Feriți-vă de consultanți care se oferă să scrie business planul pentru un preț rezonabil.*

10 CAUZE CE DUC LA EȘECUL COMPANIILOR

- ✓ Planificare inadecvată a businessului
- ✓ Capital inițial insuficient
- ✓ Estimare eronată a cererii de piață
- ✓ Lipsa de abilitare managerială
- ✓ Incompetență de a selecta și utiliza sfaturile
- ✓ Lansare neeficientă a produsului/serviciului
- ✓ Supraaprecierea capacităților proprii
- ✓ Neînțelegerea necesităților de capital pentru dezvoltarea afacerii
- ✓ Grafic nepotrivit de efectuare a cheltuielilor
- ✓ Luări de decizii pripite

AFACERE PROPRIE

- Căruia tip îi corespunde personalitatea dvs ?

Tipurile de personalitate

- Caracteristicile de baza ale personalitatii:
- Extravertirea (E) și introvertirea (I)-
- Functia senzorială (S) și cea intuitivă (I)
- Functia reflexivă (R) și cea afectivă (A)
- Functia juducativă (J) și cea perceptivă (P)

Tipurile de personalitate

- Extravertirea (E) și introvertirea (I)- legate de preferința noastră pentru lumea exterioară, respectiv interioară.
- Extravertitul și introvertitul

Tipurile de personalitate

- Funcția senzorială (S) și cea intuitivă (I)- legate de modul în care asimilăm informații despre lumea înconjurătoare.
- **Senzorialul și intuitivul**

Tipurile de personalitate

- Funcția reflexivă (R) și cea afectivă (A) - legate de procesul prin care luăm decizii.
- Reflexivul și afectivul

Tipurile de personalitate

- Funcția juducativă (J) și cea perceptivă (P) - legate de preferința noastră pentru un stil de viață mai organizat, respectiv mai flexibil.
- **Judicativul și perceptivul**

Tipurile de personalitate

- Aceste caracteristici alcatuiesc cele șaisprezece tipuri de personalitate: eSRJ, iIAP, eIAJ, iIAJ, eIAP, etc.
- O persoana de tip eSRJ, de pildă, este sociabila, acordă importanță faptelor reale, face uz de logica și este bine organizată.
- Un iIAP este retinut, creativ, acordă multă atenție problemelor oamenilor și este flexibil.

AFACERE PROPRIE

- Cărui tip de temperament îi
corespunde personalitatea dvs ?

Tipuri de temperament

- Dintre trăsăturile de personalitate, cele mai accesibile, cele mai ușor de observat și de caracterizat sunt cele temperamentale.
- Aceste trăsături sunt înnăscute, nu implică responsabilitatea individului, necondiționând valoarea acestuia din punct de vedere moral, cultural sau profesional, dar se constituie în premise în devenirea social-morală a omului.
- Ele se manifestă de la cea mai fragedă vârstă și se mențin toată viața.

Tipuri de temperamente

- **Pasionați (EAS)** – Indivizi ambițioși, care se realizează.
- Tensiune extremă a personalității.
- Activitate concentrată asupra unui scop unic.
- Dominatori, apți din naștere pentru a comanda.
- Știu să-și îndeplinească – și să folosească – violența. Iau în serios familia, patria, religia.
- **Au un simț profund al glandorii și știu să-și reducă nevoile organice; merg adesea până la ascetism.**
- **Valoarea dominantă:** munca de realizat.

Tipuri de temperamente

- **Colerici (EAP)** – Generoși, cordiali, plini de vitalitate și de exuberanță.

- Optimiști, în general bine dispuși, le lipsesc adesea gustul și măsura.
- Desfașoară o activitate intensă și ardentă, dar multiplă.
- Sunt interesați de politică, le place poporul, cred în progres și sunt revoluționari în mod voluntar.
- Adesea dotați cu aptitudini oratorice, plini de impetuositate, antrenează oamenii.
- **Valoarea dominantă:** acțiunea.

Tipuri de temperament

- **Sentimentali (EnAS)** – Ambițioși care rămân în stadiul aspirațiilor.
- ~~Meditativi, introverțiți, schizotimici. Adesea melancolici și nemulțumiți de ei înșiși.~~
- Timizi, vulnerabili, scrupuloși, viața lor interioară este alimentată de parcurgerea neincetată a trecutului.
- Nu știu să intre în relații cu ceilalți și sunt adesea mizantropi.
- Neîndemânatici, se resemnează dinainte, deși ar putea evita unele lucruri. Individualiști, au un sentiment viu al naturii.
- **Valoarea dominantă:** intimitatea.

Tipuri de temperamente

- **Nervoși (EnAP)** – Dispoziție variabilă; vor să uimească și să atragă atenția asupra lor. Indiferenți la obiectivitate, au nevoie să înfrumusețeze realitatea, ceea ce merge de la minciună la ficțiunea poetică.
- Au un gust pronunțat pentru ceea ce este bizar, oribil, macabru și, în general, pentru “negativ”.
- Lucrează în mod neregulat și numai pentru ce le place.
- Au nevoie de excitanți pentru a se smulge din inactivitate și plictiseală. Inconstanți în afecțiuni, repede seduși, repede consolați.
- **Valoarea dominantă:** distracția.

Tipuri de temperamente

- **Flegmatici (nEAS)** – Oameni ai obișnuinței, respectă principiile, sunt punctuali, obiectivi, demni de încredere, **ponderați**.
- **Egali în dispoziție**, în general impasibili, sunt de asemenea răbdători, tenace, lipsiți de orice afectare.
- Nutresc un profund cinism, religia lor avînd un caracter mai ales moral.
- Au adesea un foarte viu sens al umorului.
- Le plac sistemele abstracte.
- **Valoarea dominantă: legea.**

Tipuri de temperamente

- **Sangvinici (nEAP)** – Extravertiti, știu să facă observații exacte și fac dovada unui remarcabil spirit practic.
- Le place societatea, fiind politicoși, spirituali, ironici, sceptici.
- Știu să mînuiască oamenii și sunt diplomați abili.
- Liberali și toleranți în politică, nu prea respectă marile sisteme și pun mai multă bază pe experiență.
- Fac dovadă de inițiativă și de o mare suplete de spirit.
- Oportuniști.
- **Valoarea dominantă:** succesul social.

Tipuri de temperamente

- **Apatici (nEnAS)** – Închiși, secretoși, întorși înspre ei înșiși, dar fără o viață interioară intensă.

- Sumbri și taciturni, râd rareori.
- Sclavi ai obiceiurilor, sunt conservatori. Nu cresc dușmănie tenace, sunt greu de împăcat.
- Vorbesc foarte puțin, le place singurătatea.
- Deși indiferenți față de viața socială, sunt totuși, în general, cinstiți, veraci, onorabili.
- **Valoarea dominantă:** liniștea.

Tipuri de temperamente

- **Amorfi (nEnAP)** – Disponibili, concilianți, toleranți prin indiferență, fac adesea dovadă unei încăpăținări pasive foarte tenace. ~~În total, reprezintă categoria despre care se spune că au un “caracter bun”.~~
- Neglijenți, înclinați către lene, le lipsește complet punctualitatea.
- Sunt indiferenți la trecut, și cu atât mai mult la viitor.
- Au adesea aptitudini pentru muzică (execuție) și teatru.
- **Valoarea dominantă: placerea.**
- **(test tip de temperament)**

AFACERE PROPRIE

- Care este potențialul dvs (în funcție de starea psihică, fizică, rezistența la stres, capacitatea de negociere, creativ, capabil de a relaționa cu oamenii, comunicativ, etc.) ?

AFACERE PROPRIE

- **Care sunt motivațiile demersului dvs ?**

- **Care sunt obiectivele dvs personale ?**

AFACERE PROPRIE

- Care sunt competențele dvs
(diplome, calificări, practici
profesionale, experiență, etc.) ?

AFACERE PROPRIE

- Care sunt constrângerile personale
(sănătate, finanțe, capacitate de împrumut, disponibilitate de timp) ?

Pentru a vedea, mai departe, ce afacere să porniți, va trebui să răspundeți la întrebări de tipul :

- . Ce oportunități există în mediu ?
 - . Ce ți-ar plăcea să faci ?
 - . Ce te pricepi să faci mai bine ?
- . Ce experiență ai (ce ai mai facut până acum) ?

Ideile de afaceri pe care întreprinzătorul ar putea să le aibă sunt de naturi foarte diferite :

- Idei normale;
- . Idei inovative;
- . Idei fezabile;
- . Idei trăsnite;
- . Idei depășite.

Idei normale

- (activități de producție, servicii, comerț, turism, construcții) corespund activităților curente care satisfac cerințele de bază, elementare ale clienților : procesarea alimentelor, panificația, furnizarea utilităților, transportul local, turismul clasic (hotelier), construcția de locuințe,etc.
- Aceste afaceri au in general o piața stabilă, **rata riscuri mari, apropiate de locul de producție** sau de sediul prestatorului, ofera o atmosferă de siguranță dar nu oferă rate mari ale profitului.
- In aceste sectoare exista multe firme concurente, de unde rezultă si caracterul stabil al afacerii.

Idei inovative

- Se referă la aplicarea în practică a noutăților tehnice sau tehnologice.
- Total deosebită de cea prezentată anterior, afacerea este mai complicată, fiind vorba de noutăți tehnice și tehnologice.
- Clienții nu cunosc produsele/serviciile, piața trebuie formată, estimările care se pot face nu au nici un suport în acțiuni anterioare.

Idei fezabile

- Analiza financiară a acestora arată că acestea pot genera profit.
- Nu orice idee de afacere poate să ne aducă satisfacții financiare (profit).
- Cu alte cuvinte, afacerea trebuie să genereze venituri suficient de mari pentru a acoperi toate cheltuielile legate de generarea acestor venituri și să creeze un anumit surplus, profitul.

Idei trăznite

- sunt idei considerate ciudate la momentul lansării lor dar - în timp - ele pot genera profit.
- În această categorie intră ideile apărute înainte de vremea lor, neînțelese de majoritatea întreprinzătorilor sau clienților.
- Este foarte greu de abordat o astfel de idee ținând cont că la momentul apariției acesteia nu există nici măcar formula ta concretă privind necesitățile clienților.
- *Ex: Sistemul pentru transmiterea căldurii la distanță fără contact fizic -cuptorul cu microunde*

Ideile depășite

- Sunt bazate pe tehnici uzate moral și pe piețe care au disperat.
- Aceste afaceri se adresează nostalgicilor, întreprinzatori îndrăgostiți de vremuri de mult apuse, de piețe (clienți) care între timp și-au modificat radical necesitățile.
- Ceea ce este caracteristic pentru aceste afaceri este faptul că răspund unor cerințe ale unui segment foarte îngust al pieței, uneori greu de abordat din cauza distanțelor, dar care pentru un întreprinzător motivat pot să ofere șansa unei afaceri de succes.
- EX: transportul cu tracțiune animală

Modelul RAMP de evaluare a ideilor de afaceri

- Return – Randamentul investitiei

- Advantage – Avantajul competitiv
- Market – Piața
- Potențial – Potențialul afacerii

La selectarea ideii de afaceri se va ține cont și de următoarele sfaturi:

- Nu considerați că toate ideile bune sunt oportunități și vor avea succes.
- Nu permiteți altora să vă spună ce fel de afaceri să inițiați.
- Nu faceți concluzia că lipsa competiției înseamnă o oportunitate extraordinară.
- Nu căutați concepte de business care vor schimba lumea.
- Feriți-vă de părerile prietenilor și familiei despre ideea Dvs. de afaceri.

La selectarea ideii de afaceri se va ține cont și de următoarele sfaturi:

- Nu deschideți afaceri ”**și eu**” — copie exactă a altor afaceri.
- Nu inițiați afaceri care nu coincid cu scopurile Dvs. personale.
- Nu începeți afacerea fără a întocmi business planul.
- Feriți-vă de consultanți care se oferă să elaboreze business planul la un preț rezonabil.

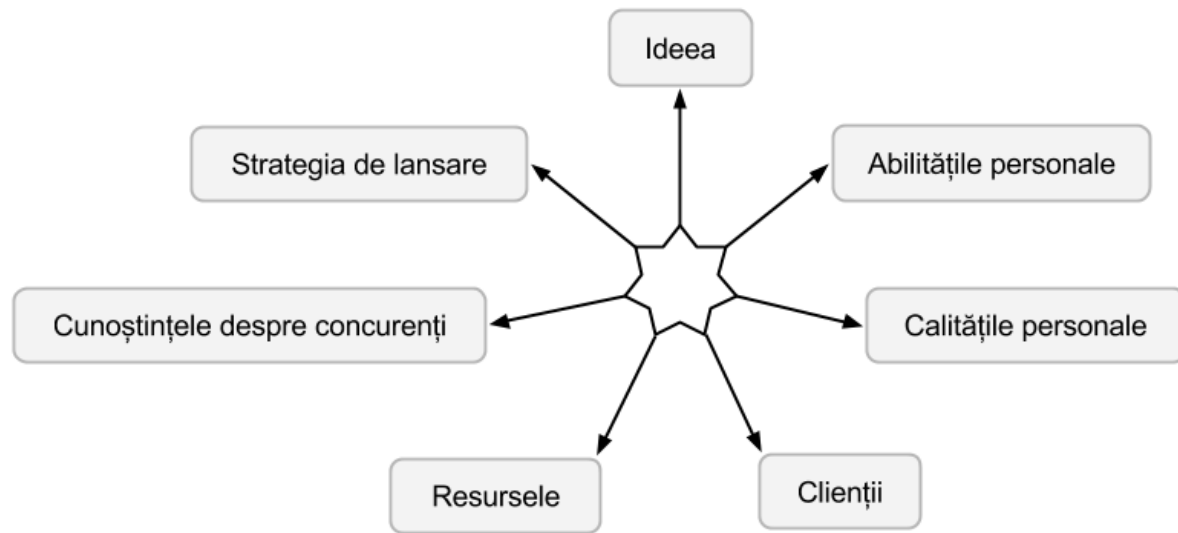
Respectarea acestor sfaturi va permite evitarea sau eliminarea unor cauze care conduc la eșecul afacerilor:

- ~~planificarea inadecvată a businessului;~~
- capitalul inițial insuficient pentru perioada de lansare și etapele următoare;
- estimarea eronată a cererii pe piață pentru produsul sau serviciul respectiv;
- lipsa abilităților manageriale;
- incompetența de a selecta și a aplica sfaturile adecvate ale unor consultanți profesioniști;

Respectarea acestor sfaturi va permite evitarea sau eliminarea unor cauze care conduc la eșecul afacerilor:

- incompetența de a lansa eficient produsul sau serviciul respectiv;
- încrederea prea mare într-o singură persoană sau eveniment prezis anterior;
- lipsa de înțelegere a necesităților de capital pentru businessul în creștere;
- graficul nepotrivit de efectuare a cheltuielilor ca urmare a unei planificări inadecvate;
- luarea de decizii pripite;

Schema de lansare a unei afaceri



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 aş putea întreprinde de sine stătător pentru a iniția afacerea pe care o doresc?
- Care sunt resursele de care aş 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 potențialului antreprenor,
- 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.
- În final, toate obiectivele urmează să fie raportate la posibilitățile pieței, la profitul preconizat și la scopurile stabilite pe termen lung.

Alegerea produselor care vor fi fabricate sau a serviciilor care vor fi prestate înseamnă:

- Analiza experienței personale, a calificării deținute și a aptitudinilor personale ale antreprenorului.
- De asemenea, se vor studia tendințele businessului în domeniul ales de antreprenor și se va cerceta competitivitatea viitoarei întreprinderi pe piață.
- Existența resurselor necesare pentru inițierea afacerii.
- Analiza viitoarei întreprinderii prin metoda SWOT.

Metoda SWOT

- este o metodă folosită în mediul de afaceri, pentru a ajuta la proiectarea unei viziuni de ansamblu asupra firmei.
- ea funcționează ca o radiografie a firmei sau a ideii de afaceri și evaluează în același timp factorii de influență interni și externi ai unei organizații, precum și poziția acesteia pe piață sau în raport cu ceilalți competitori cu scopul de a pune în lumină punctele tari și slabe ale unei companii, în relație cu oportunitățile și amenințările existente la un moment dat pe piață.

Metoda SWOT

PUNCTE TARI

Punctele tari descriu atributele pozitive, tangibile și intangibile, interne, ale organizației

OPORTUNITĂȚI

Oportunitățile desemnează factorii externi care pot contribui la îmbunătățirea rezultatelor obținute.

PUNCTE SLABE

Punctele slabe sunt factori care sunt sub controlul organizației și care împiedică obținerea sau menținerea unei calități competitive.

AMENINȚĂRI

Amenințările se referă la acei factori externi ce pot atenta la scopurile organizației și calitatea rezultatelor.

Metoda SWOT

- exemplul unei analize SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) pentru un restaurant:

S – Puncte tari

- - exteriorul restaurantului este curat si îngrijit
- - prețurile sunt mai mici decât cele ale competitorilor
- - produsul vândut nu se afla in oferta altui restaurant
- - exista un serviciu de livrare la domiciliu pentru clienti
- - imagine de marca puternică
- - meniu variat
- - personal bine pregatit

Puncte slabe(Weaknesses):

- - restaurantul este nou infiintat si nu este recunoscut pe piața
- - restaurantul nu este dotat cu facilitati pentru persoanele handicapate
- - finanțarea este limitată
- - în oferta restaurantului se afla produse care sunt disponibile deja pe piața
- - nu există promovare
- - restaurantul nu are parcare
- - accesul clientilor este greoi

Oportunitati (Opportunities):

- - o cladire de birouri nouă se construiește în apropiere
- - un complex de apartamente se construiește în apropiere
- - competitorul principal s-a retras de pe piață
- - cladirea spațioasă de vis-a-vis este liberă pentru inchiriere, deci este posibilă o extindere a restaurantului
- - primaria oferă subvenții pentru o activitate pe care o desfășoară restaurantul

Amenințari (Threats):

- - Un restaurant cu un brand de proporții mari se deschide în apropiere
- - Un competitor important a redus prețurile la produsele din meniu
- - Costurile operaționale sunt în creștere
- - Pretul chiriei a crescut
- - Rata dobânzii la credite a crescut
- - Un alt restaurant a început să ofere produse similare, mai ieftine

10 sfaturi pentru a incepe o afacere de succes



1. Fa ceea ce iti place

- O data ce iei decizia de a-ti deschide propria afacere vei fi nevoit sa investesti extrem de mult timp si energie in dezvoltarea ei, asa ca este foarte important sa iti placa ceea ce faci si sa poti gasi satisfactie in activitatea pe care o desfasori.

2. începe-ți afacerea în timp ce esti încă angajat

- Având în vedere că nu poti trai mult timp fără bani si ca noua ta afacere nu va deveni profitabilă de la început, este de preferat să te lansezi în afaceri în timp ce ai încă un job si o sursa stabila de venit.
- Asta îți va da o formă de confort si te va ajuta să te concentrezi pe aspecte vitale ale dezvoltarii afacerii si nu doar pe asigurarea unor bani pentru propria supravietuire. O dată ce afacerea începe să devină profitabilă si să îți ocupe din ce în ce mai mult timp, poți să îți dai demisia.

3. Nu porni la drum singur

- Existenta unui sistem de suport atat in perioada de incepere a afacerii cat si pe parcursul dezvoltarii ei este foarte importanta. Incearca sa gasesti sprijin in randul familiei tale si sa te consulti cu ei atunci cand vrei sa iei decizii si ai nevoie de un sfat.
- Ideal ar fi sa iti gasesti un mentor care sa iti ofere din experienta lui. Pentru asta, ai putea sa iti inscrii ideea de afaceri intr-unul din programele de instruire si consultanta implementate.

4. Începe să găsești clienți

- Nu aștepta până îți lansezi afacerea pentru a face rost de clienți sau de consumatori, pentru ca aceștia sunt elementul central care determină succesul sau eșecul inițiativei tale.
- Aduna contacte!
- Oferă mostre cu produsul/serviciul tău! Niciodată nu este prea devreme să începi să faci marketing pentru afacerea ta.

5. Scrie-ti planul de afaceri

- Principala motivație pentru a -ti scrie planul de afaceri înainte de a porni la drum este aceea de a economisi timp si bani ulterior pe parcursul dezvoltarii afacerii.
- în plus, planul de afaceri te ajuta sa îți clarifici conceptul de afacere și îți oferă o hartă generală pe bază careia vei investi în creșterea afacerii tale.
- Nu este nevoie să faci un plan de afaceri detaliat si stufos, concentrează-te pe acele elemente esențiale ale planului care să te ajute pe parcursul dezvoltarii afacerii.

6. Fă o cercetare de piață

- Pentru fundamentarea planului de afaceri vei fi nevoit să faci o cercetare de piață, dar asta este doar începutul: ca să îți crești șansele de succes în afaceri este nevoie să devii expert în industria, produsele sau serviciile pe care le livrezi, asta dacă nu ești deja.

7. Apelează la profesioniști

- Un antreprenor nu este și nu trebuie să fie un om – orchestra: nu ai cum să fii expert în toate și nici nu trebuie să îți propui, așa că învață să lucrezi cu profesioniști în acele domenii pe care nu le stăpânești: contabilitate, juridic, marketing, consultanță în afaceri etc.

8. Asigura-te ca ai un minim de capital

- Înainte de a te lansa în afacere asigura-te că dispui de ~~niște bani: fă economii, împrumută de la familie și prieteni sau abordează potențiali investitori.~~ Fa-ți un plan de back-up financiar. Învață să îți faci un pentru afacerea ta.
- Nu te aștepta că o dată ce îți începi afacerea să primești finanțare de la o bancă, pentru ca în general acestea sunt reticente la a finanța start-up-uri. Ia în calcul să apelezi la un program de finanțare pentru afaceri noi

9. Da dovadă de profesionalism de la început

- Tu, în calitate de antreprenor esti cel mai bun agent de marketing pentru afacerea ta, așa ca tot ceea ce faci și comunică trebuie să inspire profesionalism.
- Asta înseamnă că totul, de la îmbracaminte și atitudine, la cărți de vizită și comportament trebuie să fie impecabil și să ofere încredere potențialilor clienți și colaboratori.

10. Pune-ți la punct de la început aspectele legale si fiscale

- Poate cea mai puțin interesantă activitate a unui antreprenor este cea referitoare la aspectele legale si de fiscalitate, dar acestea sunt esențiale atât pentru succesul afacerii, cât și pentru liniștea antreprenorului.
- În plus, este mult mai dificil si mai costisitor să încercați să reparați ulterior greșelile de genul acesta, așa ca împreună cu consultantul său cu contabilul ți si avize sunt necesare, care este regimul de impozitare, etc.

VĂ MULȚUMESC

- **Mult succes și inspirație!**