

DESPRE AFACERI PE CONT PROPRIU

De ce sa demarati o afacere pe cont propriu? Daca singura dvs. motivatie este "pentru ca nu se gaseste de lucru" sau "pentru ca seful e insuportabil" sau "pentru ca in felul acesta se castiga mai mult", sa stiti ca sunteti departe de modul de a gandi al unui adevarat intreprinzator. Un adevarat intreprinzator se lanseaza in afaceri pentru ca este convins ca poate veni pe piata cu un produs sau un serviciu mai bun sau mai ieftin, pentru ca i-a cunoscut pe potentialii sai concurenti si a fost neplacut impresionat de incompetenta si lacomia lor, pentru ca vrea sa ia in maini carma propriului sau viitor si sa nu o lase in seama altuia.

Inainte de a incepe o afacere trebuie facuta o serioasa analiza a propriei persoane, a propriilor calitati si defecte. Sunteti in stare sa lucrati sub presiune saptamani intregi? Sunteti foarte hotarat sa porniti pe acest drum? Cum ati reactiona daca clientii nu v-ar plati facturile mai mult de patru luni? Sunteti dispus sa indepliniti, daca e nevoie, orice functie in cadrul firmei dvs. - adica sa fiti si secretara, si curier, si simplu vanzator? Aveti o retea de contacte printre prieteni, cunoscuti sau fosti colegi dispusi sa va dea o mana de ajutor? Sunteti dispus sa renuntati la week-end-uri pentru ca noua munca va absorbe total timpul pe care il aveti la dispozitie? Sunteti dispus sa deveniti sclavul clientilor dvs.?

Daca vi se pare ca intreprinzatorul este o persoana care lucreaza unde vrea, cu cine vrea si cum vrea... lasati-o balta! Incercati mai bine sa va angajati undeva. Dupa cum explica Ben Cohen si Jerry Greenfield, fondatorii lantului de magazine Ben&Jerry's, una dintre cele mai importante firme internationale de productie a inghetatei, "este un aspect tipic pentru inceputul unei activitati: cand esti angajat, poti sa te superi pe seful tau pentru ca nu a cumparat echipamentul cel mai potrivit si ca te obliga astfel pe tine sa depui un efort mai mare. Dar cand seful esti tu, nu poti sa te superi pe nimeni altul in afara de tine."

Desigur, ati putea sa va organizati activitatea cu un program lejer, de luni pana vineri. Si sa mergeti si la sala de gimnastica in pauza de pranz. Puteti, de asemenea, sa va gasiti un colaborator, platit cu comision, care sa se ocupe de partea comerciala si sa va gaseasca clienti.

TREZITI-VA! Daca va hotarati sa intrati in afaceri, trebuie sa uitati de aceste prostii. Trecerea de la statutul de angajat la cel de intreprinzator este ca si cum ati iesi cu un vas in largul marii, dupa ce toata viata ati navigat pe un lac. Trebuie sa stiti sa dominati valurile si sa luati vantul in panze pentru a va indeparta cat mai mult de tarm. Vor fi momente de calm si apoi de furtuna. Numai daca veti sti sa profitati de situatiile favorabile veti putea, cand lucrurile nu vor merge prea bine, sa iesiti din incurcatura. Exploatati momentele pozitive, comportandu-va ca niste furnici prevazatoare si muncitoare.

Intai vanzator, apoi intreprinzator

Trebuie sa va transformati in cel mai mare vanzator din lume. Altfel, veti disparea de pe piata. Daca numai cuvantul "a vinde" va provoaca un inceput de greata, lasati balta orice

initiativa . A incepe o afacere inseamna astazi mai cu seama a fi in stare sa contactezi, sa dobandesti si sa mentii o clientela. Seara, inainte de a merge la culcare, decat sa va uitati la televizor, cititi un manual bun de vanzari. Tot timpul aveti ceva de invatat.

Daca doriti sa incepeti o afacere, dar nu ati vandut niciodata macar un ac... asteptati. Raspundeti la un anunt de recrutare de agenti comerciali (pe cat posibil intr-un sector apropiat celui in care vreti sa va lansati afacerea) si timp de cateva luni suportati cateva sute de usi trantite in fata. Aceasta lectie valoreaza mai mult decat orice curs la Harvard Business School. Nu trebuie sa platiti nimic pentru a frecventa acest stagiu (ati putea chiar sa castigati ceva) si veti afla foarte multe lucruri: de la elemente de psihologie a clientului, pana la lista de preturi a concurentilor.

Cea mai potrivita idee de afaceri

Cum sa alegeti afacerea pe care sa va bazati viata pe care tocmai o incepeti? Acelasi Ben Cohen explica: "Lucrul cel mai ingrozitor pe care l-am observat in acesti ani a fost sa cunosc persoane care aleg la intamplare momentul cel mai important al constituirii unei intreprinderi. . Iti declara, convinsi, ca vor sa lucreze pe cont propriu si apoi iti cer sugestii despre care ar fi cea mai buna afacere. Ca cineva care iti marturiseste ca vrea sa se casatoreasca si apoi te intreaba daca ai vreo prietena pe care sa i-o prezinti."

Ati deschide un restaurant daca nu sunteti in stare nici macar sa faceti un ou fiert? Desigur, ati putea angaja oameni care sa va ajute si sa va inlocuiasca in toate, dar, mai mult ca sigur, pe langa faptul ca ar trebuie sa dispuneti de un portofel incapator, riscati sa nu aveti sensibilitatea care sa va faca sa intelegeti daca ceea ce propuneti este intr-adevar ceea ce clientul vostru asteapta. Mai ganditi-va. Construiti-va afacerea pe baza experientelor, capacitatilor si aptitudinilor dvs. si ale asociatilor dvs. Piata cere specializare, iar concurenta este nemiloasa.

Desigur, mereu exista ceva irational in inceperea unei afaceri, dar e de preferat sa va analizati de sute de ori ideea. Nu va lasati amagit de promisiunea unor castiguri fabuloase, pentru ca nu este deloc usor sa faci bani. Este o adevarata aventura. Si nu va incredeti prea mult in analize si sondaje, nici in sfaturile prietenilor si rudelor. Singurul judecator suveran este piata, cea adevarata. O oarecare experienta si putin fler comercial conteaza mai mult decat o mie de consilieri.

Analiza concurentei

Studiati concurentii si, daca este cazul, prefaceti-va ca le sunteti client, pentru a putea analiza indeaproape serviciile lor. Aruncati o privire si pe pietele altor tari sa vedeti ce mai e nou in domeniu (pentru asta, e suficient sa navigati pe Internet). Pe cat posibil, nu va lansati in sectoare complet noi decat daca ati facut o atenta analiza comerciala si dispuneti de capacitati incredibile de adaptare si invatare.

Cu picioarele pe pamant si ... cu ochii la asociati

Daca sunteti puternic motivat sa incepeti o afacere si daca aveti in minte o idee clara despre ce vreti sa faceti, atunci puteti sa treceti la faza operativa. Nerabdarea de a incepe o afacere nu trebuie sa va faca sa uitati ca e bine sa ramaneti cu picioarele pe pamant si sa

va miscati cu multa prudenta. Amintiti-va ca pana acum nu ati incasat nici un ban. Deci, nu va grabiti. In nici un fel.

In ceea ce priveste demisia de la actualul loc de munca, examinati atent posibilitatea de a o amana cat mai mult posibil. Eventual luati-va un concediu fara plata sau alaturati noua dvs. activitate actualului serviciu, impartind cu asociatul vostru orarul si atributiile. Daca, din punct de vedere psihologic, nu sunteti gata sa abandonati brusc siguranta si confortul serviciului, asteptati. Mai curand, renuntati la idee, mai ales daca familia dvs. nu este foarte entuziasmata de pasul pe care intentionati sa-l faceti, sau daca dvs. insiva va este greu sa faceti acest pas, pentru ca va este teribil de frica sa nu dati gres.

Incercati sa cheltuiti mereu cat mai putin posibil, indiferent ca este vorba de achizitionarea mobilierului de birou sau de plata serviciilor unui notar. Cereti mereu cel putin trei oferte de la trei furnizori diferiti si negociati pretul, fara sa va fie rusine sa va targuiti ca intr-un bazar. Vetii descoperi in curand ca piata tocmai asta inseamna: negociere.

Nu va alegeti niciodata un partener numai pentru ca se ofera sa vina cu niste bani. Nu va alegeti partenerul numai pentru ca va este prieten. Nu este indeajuns pentru a supravietui pe piata. Nu va alegeti un partener numai pentru ca si el este satul de seful lui si vrea sa-i arate de ce este in stare. Nu va alegeti ca partener un coleg de serviciu care, ori de cate ori mergeti la masa, in timpul pauzei, nu face altceva decat sa se planga de seful de birou.

De alegerea partenerului sau partenerilor vor depinde multe elemente ale afacerii dvs. Partenerul ideal are o hotarare si o competenta egale cu ale dvs., eventual niste cunostinte diferite, dar care le completeaza perfect pe ale dvs. Trebuie sa fie in stare sa va inlocuiasca intru totul (sau aproape), atat in domeniul comercial, cat si in cel administrativ. Ar trebui sa fie pentru dvs. un adevarat alter ego.

Amintiti-va ca veti petrece mai mult timp cu aceasta persoana decat cu sotul sau cu sotia. Mai bine sa va certati inainte de a incepe o afacere decat dupa aceea. In orice caz, este bine sa spuneti imediat juristului dvs. ca in statutul societatii sa prevada cum se va proceda in cazul unor opinii complet diferite asupra unei decizii ce trebuie luate. Orice se poate intampla.

Familia va sprijina?

Vorbiti bine in familie despre decizia voastra de a intra in afaceri. Daca oamenii foarte apropiati din jurul dvs. nu sunt pregatiti sa va sustina si sa aiba rabdare pentru repetatele intarzieri (uneori inevitabile) la care ii veti supune, afacerea dvs. (dar mai ales viata personala si de familie) ar putea sa se preschimbe intr-un infern.

La inceputul unei activitati nici nu va puteti inchipui cantitatea de munca pe care o comporta gestiunea ei in primii ani. "Una este sa nasti un copil si alta este sa te ocupi de el in primii trei sau patru ani de viata", spun Ben si Jerry, astazi printre cei mai bogati si

mai celebri intreprinzatori din SUA. "O afacere presupune un angajament total, unde iti ramane prea putin timp ca sa te mai gandesti si la altceva in afara de munca. Ore intregi de munca, pentru a castiga, cateodata, sume derizorii".

Incercati, deci, sa acordati spatii separate vietii personale si celei profesionale. Partenerul dvs. de viata trebuie sa inteleaga foarte bine ca viata impreuna nu va mai fi aceeaasi ca inainte. Intr-o zi, peste ani, veti putea petrece sfarsiturile de saptamana la Viena, Craciunul in Bahamas si Revelionul la Paris, dar cu siguranta, de acum inainte, multe duminici sau seri va trebui sa le petreceti muncind pe rupte sau traversand tara in cautare de clienti. Cautati (cand este posibil) sa va atrageti partenerul de viata sa participe la afacerea dvs.

Dar de ce clientii nu platesc?

Soseste si ziua cea mare. Aveti toate actele pentru a va putea desfasura activitatea in legalitate. Sunteti intreprinzator particular. In momentul acesta ar trebui sa intelegeti insa ca, dincolo de frumoasele cuvinte care se spun despre intreprinzatori, nimeni, de-acum inainte, nu va va mai da nimic. Prima lectie usturatoare pe care o veti invata este ca nimeni (sau aproape) nu va plati la termenul convenit. Puteti sa aveti drept clienti primele zece intreprinderi din lume, dar cu greu veti gasi pe extrasul de cont vreo urma a platilor efectuate de ei la termenele stabilite. Asa merg lucrurile.

Exagerand putin, degeaba analizati timp de saptamani intregi formula cea mai potrivita de contract, cu termenele de plata cele mai avantajoase si degeaba trimiteti factura. La data fatidica a incasarii nu se va intampla nimic. Pentru a nu-l irita pe client si pentru a nu va pune intr-o lumina proasta in fata lui, asteptati cateva zile sau saptamani. Pana cand puneti mana pe telefon... Si, in timp ce vorbiti de una si de alta, in mijlocul a mii de cuvinte de complezenta, il intrebati oarecum jenat (tot dvs.?) daca poate sa controleze plata aceea care inca nu a ajuns...

Este inceputul unei spirale care cu greu se va opri. Bineinteles, si dvs. va veti adapta si-i veti plati cat mai tarziu posibil pe creditorii dvs., depasind sistematic toate termenele de plata, platind numai sub amenintare sau renegociind toate scadentele. Vetii descoperi astfel ca recuperarea creditelor este una din functiile vitale ale noii dvs. intreprinderi si veti deveni mari negociatori cu persoanele responsabile de plati, cu care veti folosi toate tonurile posibile, numai sa va plateasca (naibii) odata.

In cazul in care unii din debitori nu va platesc (ipoteza foarte probabila pentru orice afacere), pregatiti-va din punct de vedere psihologic si legal sa infruntati situatia. Va veti da seama, din pacate, cum Codul civil, legile si sistemul justitiei civile inclina hotarat in favoarea intreprinzatorilor insolvabili sau escroci. Bancile? Ca sa va imprumute bani, va vor cere garantii. Cu alte cuvinte, noi batai de cap...

Alegerea persoanelor potrivite

Cum sa puteti urmari toate functiile intreprinderii (de la partea comerciala la cea administrativa) fara a innebuni zi si noapte, inclusiv sambata si duminica? Ar fi o solutie: delegarea altor persoane. Adica sa puteti conta pe colaboratori si angajati. Este unul din

aspectele cele mai delicate ale unei neo-intreprinderi. Selectionarea propriilor colaboratori nu este o alegere usoara. Ar trebui cerute o flexibilitate extrema, hotarare si pretentii scazute. In primul an de viata, intr-adevar, nu este usor sa realizati un echilibru al diferitelor conturi. Angajarea persoanei potrivite este ca un joc la loterie.

Pentru cine nu vrea sa incerce fiorul neprevazutului, este necesar sa se bazeze pe colaborari ocazionale sau sa apeleze la propriul cerc de cunoscuti. Ca alternativa, ar fi formula foarte interesanta a stagiului: ideala atat pentru proaspetii absolventi de liceu sau de facultate cat si pentru intreprinderi. Contactati birourile de plasare: veti putea obtine astfel o lista infinita de persoane binevoitoare. Insa nu profitati prea mult. Platiti-i mereu pe colaboratorii vostri. Si amintiti-va mereu de legea nemiloasa a pietei (o adevarata jungla): cu cat se comprima costurile fixe in interiorul propriei firme, cu atat mai mari sunt posibilitatile de adaptare si de supravietuire.

Niciodata sa nu va culcati pe lauri

Este fundamental sa va alegeti bine furnizorii si sa stabiliti un raport de totala colaborare cu ei, pentru ca ei sunt adevarati parteneri si de calitatea produselor si serviciilor lor depinde toata afacerea voastra. Dar lectia cea mai importanta, pe care nu ar trebui sa o uitati niciodata, este aceea de a nu va multumi cu ceea ce ati obtinut.

Cel mai important client al vostru din punct de vedere financiar, ar putea sa va abandoneze de la o zi la alta sau sa nu va plateasca ultimele trei facturi. Trebuie deci sa fiti in masura sa-l inlocuiti. Singura cale este aceea de a va dezvolta continuu afacerea. Mergeti in cautare de noi clienti. Faceti networking, vorbiti cu toata lumea despre ceea ce faceti: orice prilej este bun. In vacanta, ca si la un aperitiv. La masa de revelion, ca si in tren. Faceti schimb de liste de contacte cu alti intreprinzatori. Aceasta este calea cea mai buna. Parcurgeti mereu un kilometru in plus fata de cat va este necesar. Rezultatele se vor vedea. In orice domeniu.