



Proiect: STUDENT ANTREPRENOR, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

GHID ANTREPRENORIAS

Instrumente pentru Afaceri Mici

Întreprinderile mici și mijlocii (IMM-urile) reprezintă coloana vertebrală a economiei europene. Acestea reprezintă 99 % din totalul întreprinderilor din UE. IMM-urile europene angajează aproximativ 100 de milioane de persoane, reprezintă mai mult de jumătate din PIB-ul Europei și joacă un rol esențial în creșterea valorii adăugate în fiecare sector al economiei. IMM-urile aduc soluții inovatoare la provocări precum schimbările climatice, utilizarea eficientă a resurselor și coeziunea socială și contribuie la răspândirea acestei inovații în regiunile Europei. Prin urmare, acestea sunt esențiale pentru dubla tranziție a UE către o economie durabilă și digitală.





GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

Cuprins

Câteva recomandări de la antreprenori maturi	2
Tendențe esențiale pentru afacerile mici în 2023	3
Menținerea angajaților, una din resursele importante ale oricărui startup	6
Autofinanțarea afacerii – avantaje și modalități de finanțare	8
Digitalizarea IMM-urilor din România	11
Marketing și vânzări	14
Scalare. Cum îți optimizezi și extinzi afacerea	16
LECȚII DE BUSINESS	18
7 Lecții de Business de la Andrei Gemeneanu, Morphosis Capital	18
5 Lecții de Business de la Alina Donici, cofondator, Artesana	18
Erasmus pentru tinerii antreprenori - Programul european de schimb pentru antreprenori	19
Cum funcționează procesul de schimb?	20
Durata cooperării transfrontaliere	20
Angajamente & aspecte financiare	20
Punctele tale locale de contact: organizațiile intermediare (OI)	21
Oficiul de sprijin	21
BUNE PRACTICI ANTREPRENORIALE	23
Oportunități de extindere a afacerii în mediul online	28
10 sfaturi după prima aniversare ca antreprenor	32

Câteva recomandări de la antreprenori maturi

Iulian Stanciu, președintele executiv al eMAG

- Dă acces la date și descentralizează procesul decizional.
- Când nu mai investești în afacerea ta, te vei duce în jos. Concurența este extraordinar de mare.
- Dacă nu țintești sus, șansa de a ajunge acolo este destul de mică.
- Nerespectarea promisiunilor este cea mai mare greșeală în afaceri.
- Profitul nu e chiar atât de important pe termen lung precum cash-ul. Cash is king, asta te ține în business sau te scoate.
- Întotdeauna trebuie să faci ceea ce îți dorește clientul tău, chiar dacă ar putea să te coste, chiar dacă nu câștigi niciun ban.

Ioan Popa, președinte al Transavia

- Fiecare om de afaceri lucrează pentru două entități. Una este el, alta este statul. Când mai aduci pe cineva în companie, gândește-te că mai lucrezi pentru încă cineva.
- Dacă pornesc cu 100 de lei în buzunar, la finalul zilei vreau să am 110 lei. Conservă-ți mereu averea. Nu consuma din ce ai.

Corneliu Bodea, CEO al Adrem

- Antreprenoriatul îți cere o rezistență mult peste medie pentru a încasa șocurile și a-ți reveni. Ești mereu pe terenul de luptă. Ai grijă de tine!

Acestea sunt cateva din cele 100 de recomandări primite de la 40 de antreprenori și executivi, toți invitați în cadrul proiectului Lecții de Business, o inițiativă editorială ZF susținută de First Bank.

Articolul complet îl regăsiți aici: <https://www.zf.ro/special/100-de-lectii-de-business-pentru-gen-z-vrei-sa-incepi-o-afacere-21413712> , autor: [Roxana Petrescu](#)

Sursa: <https://www.zf.ro/>



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

Tendințe esențiale pentru afacerile mici în 2023

1. Cum pot câștiga afacerile mici lupta pentru talente

Afacerile mici au dezavantaje evidente în competiția pentru atragerea celor mai bune talente: nu pot concura cu marile corporații, care pun la dispoziția angajaților săli de sport, cafenele unde aceștia pot lua masa gratuit, le decontează transportul sau parcare.

Dar micile afaceri pot și ar trebui să concureze în alte moduri pe piața muncii. Ele pot oferi angajaților un mai bun echilibru între viața profesională și cea personală și o mai mare satisfacție legată de împlinirea personală - două calități pe care un sondaj Gallup le-a relevat ca fiind aproape la fel de importante pentru angajații potențiali ca salariile și beneficiile oferite¹.

IMM-urile ar trebui să se asigure că fiecare punct de contact cu talentele - website-ul companiei, rețelele sociale, materialele de marketing - oferă o experiență personalizată, profesională și optimizată, care reflectă valorile lor. Recenziile clienților sau poveștile angajaților vor ajuta IMM-urile să se diferențieze de concurenții lor - mari sau mici² - și să atragă noi talente pe o piață foarte competitivă.

2. Reducerea decalajului digital crește competitivitatea

World Economic Forum anticipează că 70% din valoarea nouă creată în acest deceniu va fi bazată pe tehnologii digitale³. Nivelul de trai și bunăstarea sunt tot mai puternic influențate de participarea la economia digitală, iar această tranziție rapidă poate oferi oportunități pentru oricine, oriunde.

Afacerile mici trebuie să ia parte la această transformare pentru ca oamenii să poată plăti convenabil, simplu și în siguranță oriunde, iar IMM-urile să poată ajunge la noi clienți, să devină mai eficiente și să se dezvolte. Afacerile își vor crește astfel rezistența, fie în perioade de recesiune economică, fie în cazul unui șoc extern major, cum ar fi o pandemie.

La începutul pandemiei, în 2020, Visa și-a setat ca obiectiv să contribuie la digitalizarea a 50 de milioane de afaceri mici până la finalul lui 2023 pentru ca acestea să poată traversa cu bine această perioadă și până acum am ajutat deja 40 de milioane de afaceri mici⁴.

¹ <https://www.gallup.com/workplace/389807/top-things-employees-next-job.aspx>

² <https://www.inc.com/rhett-power/trust-is-as-important-as-price-for-todays-consumer.html>

³ World Economic Forum, *Shaping the Future of Digital Economy and New Value Creation*, World Economic Forum, 2021

⁴ Visa FY 2022 Annual Report https://s29.q4cdn.com/385744025/files/doc_downloads/2022/Visa-Inc-Fiscal-2022-Annual-Report.pdf



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

3. Încrederea și securitatea - pe primul plan

Încrederea este fragilă și este nevoie de eforturi pentru a o menține, inclusiv în afaceri. Eșecurile în ceea ce privește asigurarea securității pot avea consecințe negative de lungă durată pentru companii, iar din cauza vulnerabilității percepute, IMM-urile prezintă un risc semnificativ mai mare de atacuri cibernetice.

Pentru a se proteja, IMM-urile trebuie să prioritizeze utilizarea tehnologiilor de securitate potrivite. Plățile tokenizate și implementarea standardelor din industrie, cum ar fi EMV®3-D Secure, de exemplu, pot ajuta la reducerea fraudei prin securizarea mediului de plată atât online, cât și la punctele de vânzare fizice.

4. Digitalizare la 360 de grade, un atu cheie

Pentru a beneficia pe deplin de avantajele comerțului digital, modul în care o afacere mică își plătește vânzătorii, furnizorii și partenerii este la fel de important ca modul în care acceptă plățile de la clienți. Companiile acordă o mare atenție plăților făcute de clienți, în același timp însă soluțiile digitale au făcut mai ușoară automatizarea și urmărirea plăților către partenerii externi, ceea ce ajută la buna funcționare a afacerii.

În 2023, ne așteptăm să vedem tot mai multe IMM-uri care adoptă „consumerizarea plăților B2B”. IMM-urile vor continua să pună accent pe comerțul electronic și plățile online, dar își vor spori și atenția asupra instrumentelor și aplicațiilor financiare care pot ajuta la planificarea, bugetarea și urmărirea cheltuielilor, gestionarea fluxului de numerar, printre altele.

În România, Visa vine în sprijinul IMM-urilor prin intermediul platformei [MarileAfaceriMici](#), care pune la dispoziția antreprenorilor resurse educaționale și oferte speciale de servicii, inclusiv soluții B2B de optimizare a afacerii.

Programul de gestiune și facturare lansat de Smartbil alături de Visa permite IMM-urilor să facă plăți direct pe factura digitală prin opțiunea „Adăugați butonul de plată”, iar aplicația ThinkOut automatizează introducerea datelor și conectează conturile bancare pentru o bună planificare financiară.

Un alt demers în acest sens este parteneriatul dintre Visa și Trans Sped, singurul furnizor global care oferă certificate digitale pentru semnături electronice cu valoare egală ca semnătura olografă, recunoscută de toate autoritățile din România, UE și SUA. Colaborarea permite posesorilor de carduri Visa Business sau Visa Premium să obțină un certificat digital calificat la prețuri avantajoase, fiind facilitată astfel interacțiunea prin mijloace electronice cu instituțiile publice și partenerii de afaceri.

Pe măsură ce aceste aplicații devin din ce în ce mai integrate, antreprenorii își vor putea conduce afacerea în mare parte direct de pe telefonul mobil.

5. Incertitudinea poate fi depășită prin agilitate



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

Și în 2023, ca și anul trecut, inflația ridicată, constrângerile de pe piața forței de muncă și dificultățile din lanțul de aprovizionare vor continua să afecteze toate întreprinderile, inclusiv IMM-urile. Acestea trebuie să fie agile pentru a reuși.

Potrivit unui studiu Visa, 86% dintre antreprenorii chestionați menționează incertitudinea economică drept unul dintre cei mai comuni factori de stres. Cloud computing, inteligența artificială și instrumentele financiare digitale pot ajuta IMM-urile să traverseze această perioadă de incertitudine. Deși pare ceva îndepărtat, cercetările recente au arătat că 44% dintre antreprenorii chestionați fie integrează deja tehnologii de inteligență artificială, fie se pregătesc să facă acest lucru, fie [urmăresc îndeaproape tendințele](#) în domeniu¹. Deși aflat la început, este extraordinar modul în care soluția [ChatGPT](#) poate fi aplicată scenariilor din lumea reală pentru IMM-uri.

Chiar dacă tehnologia poate fi copleșitoare, furnizorii și facilitatorii de plăți –specializați în sprijinirea nevoilor diverse ale firmelor mici – sunt pregătiți să ajute și să simplifice lucrurile. Fiind o companie care facilitează plățile digitale la peste 80 de milioane de puncte de vânzare din întreaga lume, Visa are un angajament ferm și pe termen lung față de întreprinderile mici.

Fără îndoială, pentru micile afaceri există o oportunitate extraordinară de a se dezvolta și de a-și spori reziliența operațiunilor în 2023 și în anii următori, indiferent cât de imprevizibil ar fi viitorul.

Sursa: <https://www.visa.ro/visa-everywhere/blog/bdp/2023/02/09/cinci-tendinte-care-1675944280550.html>

¹ Visa Small Business Pulse Survey, April 2022 <https://usa.visa.com/dam/VCOM/regional/na/us/run-your-business/documents/visa-2022-h1-small-business-whitepaper.pdf>

Menținerea angajaților, una din resursele importante ale oricărui startup

Orice companie, fie că este **startup** ori nu, ar trebui să se preocupe de **retenția angajaților**, adică de păstrarea talentului pe termen lung. Pe lângă informațiile prețioase pe care le dețin unii salariați, grație experienței acumulate, mai există și alte aspecte ce trebuie luate în calcul.

Spre exemplu, timpul și resursele investite pentru pregătirea unui nou membru al echipei. În multe situații au fost necesare chiar luni întregi până a fost găsit un om capabil să preia responsabilitățile postului. Cu cât acest proces se întâmplă mai des, cu atât productivitatea și profitul firmei vor avea de suferit. La acestea se mai poate adăuga și destrămarea echipei. De fiecare dată când mai pleacă un membru, moralul celorlalți poate fi afectat și chiar puterea de concentrare ori creativitatea.

Cum păstrezi angajații într-un startup

Iată câteva modalități din care te poți inspira pentru a reține angajații în afacerea ta tip **startup** pe termen lung, astfel încât să formezi echipa la care visezi.

1. Retenția angajaților începe de la recrutare

Prioritizează **retenția angajaților** încă din procesul de recrutare. Unul dintre motivele pentru care salariații își dau demisia sunt promisiunile făcute la interviu. Așadar, dacă le-ai promis anumite facilități sau un anumit volum de muncă, ar trebui să te ții de cuvânt. De asemenea, la prima întâlnire cu ei, nu acorda atenție doar experienței pe care o au, ci și flexibilității, dorinței de învățare și atitudinii generale.

2. Implică angajații în deciziile startup-ului

Fă-i pe membrii echipei tale să simtă că sunt o parte importantă a business-ului și că fără ei nu ai putea să obții rezultatele dorite. Așadar, este esențial să îi lași să contribuie la deciziile importante care se iau în cadrul bussines-ului tău tip **startup**.

3. Investește în teambuilding-uri

Încă o strategie importantă pe care te poți baza pentru **retenția angajaților** este organizarea periodică a teambuilding-urilor. Optează pentru locații interesante și exerciții interactive care te scot din zona de confort. Astfel de activități ajută angajații să se simtă mai uniți, să se cunoască mai bine și să simtă că au un loc special în echipă.

4. Pune bazele unei culturi organizaționale

În zilele noastre nu mai poți să dezvolți o afacere profitabilă dacă nu are personalitate. Misiunea companiei are bazele puse de fondatori și definește întregul mediu de lucru. Dacă oamenii se simt

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

bine în **startup**, vor lucra cu mai multă implicare. În schimb, dacă mediul este ostil și plictisitor, vor prefera să își caute alt job.

Dacă angajații se pliază pe valorile și principiile companiei, nu își vor dori să părăsească startup-ul respectiv prea curând.

5. Remunerează angajații

Remunerarea angajaților aduce avantaje pentru ambele părți, atât pentru antreprenor, cât și pentru salariați. Dacă echipa este răsplătită periodic pentru rezultatele obținute, va deveni mai loială, mai productivă și mai implicată. Poți stabili de la început cu colegii tăi de ce facilități îți dorești să aibă parte.

6. Oferă-le oportunități de dezvoltare

Angajații apreciază firmele care le oferă oportunitatea de a se dezvolta profesional și personal. Fie le propui cursuri externe, fie organizezi periodic seminare interne care să îi ajute să evolueze și să învețe lucruri noi.

7. Poartă o discuție finală cu angajații care pleacă

Atunci când pierzi un angajat, nu te grăbi să îl înlocuiești, ci poartă o discuție deschisă cu el și încearcă să afli care este motivul pentru care a luat această decizie. Nu mai are nimic de pierdut, așa că va fi destul de sincer în legătură cu ceea ce l-a nemulțumit. Astfel poți îmbunătăți mediul de lucru, astfel încât să nu mai pierzi și alt membru din echipa ta.

Retenția de angajați este o provocare în multe startup-uri, însă dacă pui în aplicare modalitățile prezentate mai sus, vei construi o echipă puternică și durabilă.

Autofinanțarea afacerii – avantaje și modalități de finanțare

Mulți antreprenori români investesc în această perioadă resursele financiare și activele personale pentru a dezvolta produse și servicii noi sau pentru a-și menține afacerile pe linia de plutire. Mai exact, 40% dintre IMM-uri se autofinanțau în anul 2022, așa cum reiese dintr-o analiza asupra sectorului IMM din România efectuată de Consiliul Național al IMM-urilor din România (CNIPMMR)¹.

Există mai multe opțiuni de finanțare pentru creșterea afacerii tale și este esențial să le alegi pe cele care îți asigură îndeplinirea obiectivelor de business. De multe ori, se poate întâmpla să fii nevoit să investești și o parte din banii proprii. Deși acest lucru poate fi riscant și este posibil să nu dispui întotdeauna de suficiente fonduri pentru a acoperi toată finanțarea de care ai nevoie, autofinanțarea afacerii presupune avantaje și dezavantaje.

5 avantaje ale autofinanțării afacerii

Autofinanțarea este principala formă de finanțare utilizată de majoritatea afacerilor nou înființate. Cu toate acestea, opțiunea de autofinanțare a unei afaceri nu este potrivită pentru cei care nu vor să aibă niciun risc. Orice antreprenor care a optat pentru autofinanțare îți va spune că este nevoie de mult timp pentru a porni la drum.

Antreprenorii trebuie adesea să fie creativi cu finanțele lor pentru a-și menține afacerea pe linia de plutire. În plus, poate dura ceva timp pentru a găsi clienți și pentru ca aceștia să aibă încredere într-o marcă tânără și fără experiență, ceea ce înseamnă că probabil va trebui să rămâi angajat cu normă întreagă pentru a menține afacerea, în faza de început.

1. Știi exact de ce capital dispui

În primul rând, optând pentru autofinanțare, vei ști exact câți bani ai la dispoziție pentru a-ți administra afacerea. La început, este important să pui la bătaie cât mai mulți bani proprii, deoarece cu cât investiția personală este mai mare, cu atât mai ușor va fi să obții ulterior capital din alte surse.

2. Ai control deplin

În al doilea rând, varianta de autofinanțare a afacerii oferă mai mult control decât alte opțiuni de finanțare, mai ales la început de drum. Poate dura ceva mai mult până să îți pui în aplicare viziunea, dar recompensa de a deține fiecare aspect al afacerii tale merită tot efortul de dezvoltare. Pe parcurs, pe măsură ce vei stăpâni din ce în ce mai bine fiecare componentă a afacerii tale, îți va fi mai ușor să

¹ <http://cniipmmr.ro/2022/10/06/lansarea-celei-de-a-20-a-editii-a-cartei-albe-a-imm-urilor>

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

3. Nu ești la mâna investitorilor

De asemenea, atunci când alegi varianta de autofinanțare a afacerii înseamnă că nu trebuie să plătești sau să te bazezi pe investitori, care ar putea decide să își retragă sprijinul în orice moment.

Obținerea de fonduri din surse externe oferă cu siguranță avantaje convingătoare, dar și dezavantajele pot fi pe măsură. Unii antreprenori pot trezi interesul investitorilor care se vor oferi să cumpere acțiuni în firma ta. Trebuie însă să ai în vedere că acest lucru ar putea însemna renunțarea la controlul deplin asupra afacerii tale.

4. Beneficiezi de 100% din profit

Opțiunea de autofinanțare îți permite să păstrezi proprietatea deplină asupra afacerii, ceea ce înseamnă că te poți bucura 100% de profit.

Dacă decizi să nu lucrezi cu investitorii, ar trebui să înțelegi și să te pregătești pentru faptul că drumul spre succes va fi mai lung și mai anevoios.

5. Îți stabilești cheltuielile prioritare

Atunci când alegi varianta de autofinanțare a afacerii, vei fi obligat să te adaptezi mijloacelor de care dispui, investind în echipamente de afaceri și marketing doar atunci când este necesar. Acest lucru te poate ajuta să îți stabilești prioritățile și să eviți cheltuielile excesive.

Opțiuni de finanțare pentru afaceri

Tipul de finanțare pe care îl alegi va depinde de specificul afacerii tale și de suma de care ai nevoie. Principalele opțiuni de finanțare pentru afaceri sunt:

- **Utilizarea propriilor economii sau împrumuturi personale** pentru a finanța afacerea, în special dacă nu poți obține finanțare sau investiții din surse externe – autofinanțare;
- **Împrumuturi bancare**, dacă poți oferi o anumită garanție. Unele întreprinderi folosesc descoperiri de cont pentru împrumuturi zilnice și pentru a gestiona fluxul de numerar;
- **Atragerea investitorilor externi** – de exemplu, prin vânzarea de acțiuni. Avantajele cotării la bursă a afacerii se referă, în principal, la faptul că poți obține finanțare, fără a fi nevoie de rambursare. Investitorii pot aduce, de asemenea, expertiză, odată cu finanțarea. În același timp, această opțiune înseamnă de obicei renunțarea la acțiuni, iar investitorii pot dori să dețină un anumit control asupra gestionării afacerii;
- **Aplicarea pentru subvenții sau sprijin guvernamental**. Acestea sunt de multe ori însoțite de consiliere sau de consultanță, ceea ce poate reprezenta un plus. Însă, există și o concurență

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

puternică pentru programele de subvenții și va trebui să îndeplinești diverse criterii, în funcție de programul la care apelezi;

- **Obținere de finanțare de la instituții financiare:** dacă afacerea ta are nevoie doar de o sumă mică de finanțare, aceasta este o opțiune de luat în calcul.

Cum alegi opțiunile de finanțare a afacerii

Cele mai multe afaceri utilizează o combinație de surse de finanțare. De exemplu, s-ar putea să investești bani proprii pentru a acoperi componenta de marketing și să aplici pentru un împrumut pentru a achiziționa echipamente și utilaje.

Întotdeauna trebuie să analizezi bine opțiunile de finanțare și să evaluezi cum le poți adapta la nevoile afacerii tale. Spre exemplu, un împrumut rapid ar putea să te ajute să-ți dezvolti afacerea profitând de

Dacă decizi să optezi pentru autofinanțare, călătoria va fi aproape sigur mai lungă decât dacă ai primi ajutor din exterior. Însă, nu uita să te bucuri de micile victorii, presum aducerea primului client, încasarea primei facturi. Acestea sunt lucrurile care te vor ține pe linia de plutire și te vor face să treci peste momentele grele.

În concluzie, dacă ai posibilitatea de autofinanțare în faza de început, te vei bucura de controlul total asupra afacerii, cu toate provocările și succesele pe care le implică aceasta.

Sursa: <https://filbo.ro/5-avantaje-modalitatile-finantare/>

Digitalizarea IMM-urilor din România

În era digitală în care trăim, tehnologia joacă un rol din ce în ce mai important în afaceri indiferent de industrie sau dimensiunea companiei. Integrarea de soluții digitale în business a fost accelerată în ultimii ani de evenimente inedite apărute în plan global, precum pandemia de coronavirus sau conflictul din Ucraina.

Astfel, digitalizarea afacerilor a devenit esențială pentru a rămâne competitiv pe piață și pentru a îmbunătăți eficiența și productivitatea companiilor.

Cu toate acestea, optimizarea digitală întâmpină încă unele provocări în România, mai ales în cazul IMM-urilor.

Studiul “Digitalizarea în IMM-urile din România”, realizat de MKOR Consulting în parteneriat cu Senior Software, la finalul anului 2022, a relevat următoarele aspecte cheie:

- ✓ Peste jumătate dintre IMM-uri măsoară impactul digitalizării, iar pentru un sfert dintre companii impactul estimat depășește 30% din cifra de afaceri
- ✓ Cele mai căutate soluții vizează eficiența operațională și managementul datelor
- ✓ Abordarea strategică, investițiile bine direcționate și expertiza asigură succesul inițiativelor de digitalizare

IMM-urile românești pe ultimul loc în UE la digitalizare

Conform celui mai recent raport DESI, există un decalaj semnificativ între România și țările din Uniunea Europeană privind nivelul de digitalizare al companiilor mici și mijlocii.

Astfel, doar 2 din 10 IMM-uri românești au un nivel de bază de intensitate digitală, în timp ce media europeană este de 56%.

Posibile bariere în integrarea tehnologiilor digitale la nivel organizațional țin de disponibilitatea unor resurse cheie.

Potrivit experților intervievați într-un studiu similar în 2021, resursele umane și cele financiare sunt cele mai relevante în procesul de optimizare digitală.

Există totuși un interes în creștere al IMM-urilor românești pentru soluțiile digitale, potrivit statisticilor platformei Softlead.

În 2022, mai mult de jumătate dintre companiile care au căutat soluții software în au avut o cifră de afaceri sub 500.000 euro

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

Peste jumătate dintre IMM-urile care folosesc soluții de digitalizare monitorizează impactul

Companiile mici și mijlocii din România care au integrat tehnologii digitale în business-ul lor au o abordare diferită privind evaluarea investițiilor.

Studiul de Business Sentiment a arătat că 57% dintre IMM-urile participante măsoară impactul digitalizării în cifra de afaceri. Acest procent este chiar mai mare în cazul companiilor mijlocii, de 66%.

În ceea ce privește amortizarea investiției, impactul digitalizării în cifra de afaceri este de regulă sub 20%. Pentru un sfert dintre companii impactul estimat depășește 30% din cifra de afaceri.

Pilonii cheie pentru succes: strategia, investițiile și expertiza

Majoritatea decidenților intervievați consideră în implementarea cu succes a inițiativelor de digitalizare contează:

- ✓ Abordarea strategică
- ✓ Resursele financiare
- ✓ Expertiza digitală

În plus, studiul a arătat că business-urile mici, cu o cifră de afaceri între 2 și 10 milioane de euro, pun mai mult accent pe definirea clară a unei direcții adaptate nevoilor de optimizare digitală la nivelul întregii companii.

În același timp, prioritățile investiționale diferă de la o categorie de firme la alta. Astfel, 42% dintre microîntreprinderi preferă investițiile în tehnologii și instrumente adecvate, în timp ce un procent similar dintre firmele mijlocii prioritizează alocarea de fonduri pentru dezvoltarea competențelor digitale ale angajaților.

Pentru succesul digitalizării, firmele mici și micro sunt mai dispuse să colaboreze cu parteneri externi pentru implementarea sau dezvoltarea de soluții de digitalizare (35%) față de companiile de mărime medie.

Eficiența operațională și managementul datelor: obiective cheie pentru digitalizarea IMM-urilor

IMM-urile caută soluții de digitalizare pentru arii cheie ale business-ului.

- ✓ Aproape 7 din 10 IMM-uri folosesc tehnologii digitale pentru optimizarea proceselor și fluxurilor de lucru
- ✓ Jumătate dintre IMM-uri au implementat soluții de managementul datelor



GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

Studiul a mai arătat că, spre deosebire de media eșantionului, microîntreprinderile pun mai mult accent pe identificarea soluțiilor care să le faciliteze relația cu clienții: aceasta este a doua (față de a patra) cea mai importantă preocupare în procesul de optimizare digitală.

Recomandările de la partenerii de afaceri, principala sursă în documentarea privind soluțiile software

Decidenții din IMM-uri accesează mai multe surse de informare (2.9 în medie) când caută o soluție de digitalizare pentru companie.

- ✓ 77% dintre aceștia apelează la partenerii de afaceri pentru recomandări.

Studiul de Business Sentiment a arătat și o serie de particularități privind sursele de informare, în funcție de dimensiunea companiei. Astfel:

- Google este folosit în special de decidenții din companiile medii
- Sursele mai specializate sunt accesate mai mult de către reprezentanții companiilor mici

Metodologie

Datele sunt extrase din studiul Business Sentiment – Digitalizarea IMM-urilor din România, realizat de MKOR Consulting în parteneriat cu Senior Software.

Eșantion: N=102 respondenți

Target: persoane de decizie din IMM-urile românești, responsabili cu contractarea și gestionarea soluțiilor de digitalizare

Metodă de cercetare: sondaj (CAWI & CATI)

Instrument de cercetare: chestionar

Perioada: decembrie 2022

Link acces gratuit studiu (cu înregistrare utilizator): <https://mkor.ro/studii/raport-digitalizarea-immurilor/>

Sursa: <https://mkor.ro/blog-marketing/>

Marketing și vânzări

Un startup poate să facă marketing și să-și vândă produsele sau serviciile prin următoarele strategii și tactici:

1. **Cunoaște-ți publicul-țintă:** Începe prin a înțelege cine sunt clienții tăi potențiali, ce nevoi au și cum produsul sau serviciul tău poate rezolva aceste nevoi. Creați profiluri de clienți și segmentează publicul pentru a putea dezvolta mesaje și strategii de marketing eficiente.
2. **Crearea unei strategii de marketing:** Stabilește obiective clare de marketing. Dorința poate fi de a crește conștientizarea brandului, de a genera lead-uri (potențiali clienți), de a crește vânzările sau de a face o combinație a acestora. Odată ce ai obiective clare, poți crea o strategie de marketing care să le susțină.
3. **Website și optimizare pentru motoarele de căutare (SEO):** Asigură-te că ai un site web atractiv și bine structurat care prezintă produsele sau serviciile tale. Optimizarea pentru motoarele de căutare (SEO) este esențială pentru a te asigura că site-ul tău apare în primele rezultate de căutare atunci când potențialii clienți caută produse sau servicii similare.
4. **Marketing de conținut:** Creează conținut valoros și relevant pentru publicul tău. Poți să scrii bloguri, să produci videoclipuri, să postezi pe rețelele sociale sau să dezvolti infografice. Conținutul de calitate poate atrage vizitatori pe site-ul tău și poate construi încredere în brandul tău.
5. **Rețele sociale:** Alege platformele de socializare potrivite pentru publicul tău și dezvoltă o prezență activă. Postează conținut regulat, interacționează cu urmăritorii și folosește publicitatea plătită pe social media pentru a-ți extinde audiența.
6. **Publicitate online:** Folosește Google Ads sau alte platforme de publicitate online pentru a ajunge la clienții potențiali prin anunțuri plătite. Acest lucru îți poate crește vizibilitatea în rezultatele căutării și pe site-urile partenere.
7. **Email marketing:** Construiește o listă de abonați și trimite-le oferte speciale, actualizări și conținut relevant. Emailul rămâne o modalitate eficientă de a menține legătura cu clienții tăi.
8. **Parteneriate și colaborări:** Caută oportunități de colaborare cu alte afaceri sau influenceri din industrie care pot ajuta la promovarea produselor sau serviciilor tale.

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

9. **Feedback și îmbunătățiri continue:** Ascultă feedback-ul clienților și folosește-l pentru a îmbunătăți produsele sau serviciile tale. Un client mulțumit poate deveni un ambasador al brandului tău.

10. **Analiză și ajustare:** Monitorizează rezultatele campaniilor tale de marketing și ajustează strategia în funcție de performanță. Folosește instrumente analitice pentru a înțelege ce funcționează și ce nu.

Este important să reții că marketingul este un efort continuu, iar strategiile pot varia în funcție de industrie și publicul țintă. Adaptă-ți abordarea în funcție de nevoile și resursele tale, și fii pregătit să testezi și să ajustezi în mod regulat pentru a obține cele mai bune rezultate.

Scalare. Cum îți optimizezi și extinzi afacerea

Scalarea unei afaceri implică extinderea acesteia pentru a atinge un nivel mai mare de succes și profitabilitate. Iată câțiva pași și strategii pentru a-ți optimiza și extinde afacerea:

1. **Analiză și planificare:** Începe prin a face o analiză profundă a afacerii tale actuale. Identifică ce funcționează bine și ce trebuie îmbunătățit. Stabilește obiective clare pentru scalare și dezvoltă un plan strategic care să cuprindă resursele necesare, termenele de realizare și metricile de performanță.
2. **Automatizare și eficiență:** Utilizează tehnologia pentru a automatiza procesele și pentru a îmbunătăți eficiența operațională. Aceasta poate include utilizarea software-ului de gestionare a relațiilor cu clienții (CRM), a soluțiilor de gestionare a lanțului de aprovizionare sau a instrumentelor de analiză a datelor pentru luarea deciziilor informate.
3. **Extinderea piețelor:** Explorează noi piețe și segmente de clienți. Acest lucru poate implica extinderea geografică sau adaptarea produselor sau serviciilor tale pentru a atrage noi tipuri de clienți.
4. **Dezvoltarea resurselor umane:** Investește în echipă și talent pentru a-ți susține creșterea. Poate fi necesar să angajezi noi membri ai echipei, să le oferi formare și să îmbunătățești procesele de recrutare și management.
5. **Marketing și vânzări:** În timpul scalării, alocă resurse pentru a-ți promova afacerea și a-ți extinde baza de clienți. Folosește strategii de marketing digital, publicitate plătită și abordări de vânzare mai agresive dacă este necesar.
6. **Diversificarea produselor sau serviciilor:** Poți să explorezi noi produse sau servicii care să completeze oferta ta actuală și să atragă clienți suplimentari sau să genereze venituri suplimentare.
7. **Parteneriate și colaborări:** Caută parteneriate strategice cu alte companii sau start-up-uri care pot să-ți ajute să-ți extinzi afacerea. Aceste colaborări pot aduce beneficii reciproce și pot deschide noi oportunități.
8. **Gestionează finanțele cu grijă:** În timpul scalării, este important să ai o gestionare financiară riguroasă. Monitorizează bugetul, gestionează fluxul de numerar și asigură-te că ai acces la suficiente resurse pentru a susține creșterea.
9. **Feedback și adaptare constantă:** Ascultă feedback-ul clienților și ajustează afacerea în consecință. Flexibilitatea și capacitatea de adaptare sunt esențiale în timpul scalării.



GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

10. **Riscul și gestionarea lui:** Scalarea poate fi însoțită de riscuri, așa că asigură-te că ai un plan pentru a gestiona aceste riscuri. Analizează și planifică pentru situații neprevăzute.
11. **Evaluează și optimizează:** În mod regulat, evaluează progresul scalării și ajustează strategia în funcție de rezultatele obținute. Continuă să înveți și să te dezvolti pe măsură ce afacerea ta crește.

Scalarea este un proces complex și implică un efort continuu. Este important să ai răbdare și să fii pregătit să faci ajustări pe parcurs pentru a-ți atinge obiectivele. Consultarea cu mentori sau experți în afaceri poate fi utilă pentru a obține sfaturi și ghidare în timpul acestui proces.



GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

LECȚII DE BUSINESS

7 Lecții de Business de la Andrei Gemeneanu, Morphosis Capital

Lecția 1: Dacă simți că ceva nu mai merge, acela este momentul să sari pentru că vei sări către mai bine. Într-un astfel de moment am devenit antreprenor.

Lecția 2: Nu este obligatoriu să fii angajat înainte de a fi antreprenor, dar cu siguranță vei avea șanse mai mari de reușită având deja o experiență acumulată.

Lecția 3: Disciplina unui plan contează mult, disciplina aplicării și urmării unei strategii.

Lecția 4: Trebuie să ai abilitatea de a aduna și de a cataliza resurse în jurul tău.

Lecția 5: Lucrurile merg foarte bine sau extraordinar de prost în funcția de dinamica umană pe care reușești să o generezi.

Lecția 6: Ia decizii bazate pe date, nu doar pe impuls.

Lecția 7: Antreprenoriatul este adesea o călătorie singuratică. Uneori poate fi extrem de benefic să ai un partener care se trezește în fiecare dimineață cu gândul de a împinge lucrurile mai departe.

<https://www.zf.ro/lectii-de-business/zf-first-bank-lectii-business-au-ridicat-4-prieteni-50-mil-euro-22002203>

5 Lecții de Business de la Alina Donici, cofondator, Artesana

Lecția 1: Nu am luat niciodată în calcul eșecul. Dacă te gândești mereu la cel mai negru scenariu, nu mai faci nimic.

Lecția 2: Ne-am bazat foarte mult pe intuiție și pe valorile noastre.

Lecția 3: Este imposibil să nu reușești dacă ai un produs bun și dacă aduci partea de inovație.

Lecția 4: Nu mă interesează școala cu care vin oameni, ci puterea lor de a învăța și atitudinea.

Lecția 5: Pentru a ieși peste granițe, trebuie să fii puternic aici.

<https://www.zf.ro/lectii-de-business/zf-first-bank-lectii-business-alina-donici-cofondator-artesana-20780145>

Lecții de business este o campanie editorială realizată de Ziarul Financiar cu sprijinul First Bank

Sursa: <https://www.zf.ro/>



GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

Erasmus pentru tinerii antreprenori - Programul european de schimb pentru antreprenori

Erasmus pentru tinerii antreprenori ajută antreprenorii europeni aspiranți să își dezvolte abilitățile necesare pentru a demara și/sau conduce cu succes o mică afacere în Europa. Antreprenorii noi se întâlnesc și schimbă cunoștințe și idei de afaceri cu un antreprenor cu experiență cu care efectuează un stagiu și colaborează pe o perioadă cuprinsă între 1 și 6 luni. Schimbul este finanțat parțial de Comisia Europeană.

Erasmus pentru Tinerii Antreprenori este un program european de schimb destinat tinerilor antreprenori și antreprenorilor în dezvoltare. Acest program oferă oportunitatea antreprenorilor tineri de a învăța și de a dezvolta abilități de afaceri lucrând alături de antreprenori experimentați din alte țări participante. Scopul principal al programului este de a facilita transferul de cunoștințe, experiență și idei între antreprenori din diferite țări, promovând astfel antreprenoriatul și inovarea.

Beneficii

În calitate de antreprenor nou, vei beneficia de formare la locul de muncă într-o întreprindere mică sau mijlocie undeva în una din țările participante. Aceasta va ușura demararea cu succes a afacerii tale sau îți va consolida noua întreprindere. Poți să beneficiezi și de acces la piețe noi, cooperare internațională și eventuale posibilități de colaborare cu parteneri de afaceri din străinătate.

În calitate de antreprenor gazdă, poți beneficia de idei noi din partea unui antreprenor nou motivat folositoare companiei tale. Acesta poate avea abilități sau cunoștințe de specialitate într-un domeniu pe care tu nu îl stăpânești foarte bine, care ar putea să le completeze pe ale tale. Majoritatea antreprenorilor gazdă au fost atât de mulțumiți cu această experiență, încât au decis să găzduiască alți antreprenori noi ulterior.

Este într-adevăr o colaborare reciproc avantajoasă în care amândoi puteți descoperi, de asemenea, piețe sau parteneri de afaceri europeni noi, modalități diferite de a face afaceri. Pe termen mai îndelungat, veți beneficia de oportunități importante de networking (socializare/colaborare) și, eventual, veți putea decide să continuați colaborarea, eventual ca parteneri de afaceri pe termen lung (de exemplu, întreprinderi de tip „joint venture”, activități de subcontractare, relații contractant-furnizor, etc.).

„Erasmus pentru tinerii antreprenori” este finanțat de Comisia Europeană și este derulat în țările participante cu ajutorul punctelor locale de contact, care au competențe în acordarea de sprijin pentru afaceri (de exemplu, Camera de Comerț, centrele pentru întreprinderi nou înființate, „incubatoarele de afaceri” etc.). Activitățile acestora sunt coordonate la nivel european de către Oficiul de sprijin al programului.

Pagina | 19



GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

Cum funcționează procesul de schimb?

Procesul conține următoarele patru faze:

1. Candidatura

Fie că ești antreprenor nou sau unul cu experiență, poți participa înregistrându-ți candidatura prin intermediul instrumentului de înscriere online. În acest stadiu, va mai trebui să contactezi o organizație intermediară la alegere. Acest punct local de contact va fi responsabil cu verificarea candidaturii tale, iar în cazul în care toate cerințele sunt îndeplinite o va accepta.

2. Căutarea unui partener

Odată ce candidatura ta a fost acceptată, vei avea acces la o bază de date online cu antreprenori noi și antreprenori gazdă care participă la program. Pentru a-ți găsi partenerul corespunzător de schimb, poți alege maximum 5 propuneri din această bază de date. Punctul tău local de contact este responsabil cu facilitarea contactului între antreprenori și te va ajuta să îți cauți un partener.

3. Angajamentul și pregătirea

Părțile implicate (și anume antreprenorul nou, antreprenorul gazdă și punctele lor locale de contact responsabile) elaborează un „Angajament pentru calitate” care constă într-o descriere a proiectului de lucru/învățare, a sarcinilor, a responsabilităților, a produselor finale, a condițiilor financiare și a implicațiilor juridice ale schimbului. Punctele locale de contact organizează și activități precum formările, pentru a-l pregăti pe noul antreprenor pentru schimb.

4. Faza de implementare

Realizezi schimbul într-unul sau mai mulți pași în funcție de nevoile pe care le ai (vezi mai jos) și îți se va cere să completezi un formular de feedback. Punctele locale de contact responsabile vor monitoriza calitatea activității și vor evalua rezultatele.

Durata cooperării transfrontaliere

Stagiul în străinătate poate varia ca durată între una și șase luni și trebuie să se încheie într-o **perioadă maximă de douăsprezece luni**. În această perioadă, stagiul poate fi împărțit în mai multe perioade mai scurte (minimum o săptămână o dată), pe care noul antreprenor le va petrece în străinătate împreună cu antreprenorul gazdă.

Angajamente & aspecte financiare

Angajamentul între antreprenorul nou, antreprenorul gazdă și cele două puncte locale de contact constă în două elemente principale:

- Un **Angajament pentru calitate** semnat de cele patru părți (antreprenorul nou, antreprenorul gazdă și cele două puncte locale de contact implicate) care prevede obiectivul(ele) schimbului, planul de activități, responsabilitățile, rezultatele scontate, durata stagiului și datele planificate de început și de sfârșit;

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

- Un **Acord pentru sprijin financiar pentru antreprenorul nou** semnat între antreprenorul nou și punctul său local de contact. Pentru mai multe detalii despre acest tip de finanțare vizitează secțiunea “[Asistență financiară](#)” pe site-ul programului: <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu>.

Punctul local de contact al antreprenorului nou va acorda sprijinul financiar în funcție de termenii stabiliți în Acord. Punctul local de contact al antreprenorului nou se va asigura că schimbul se derulează în conformitate cu planul și cu „Angajamentul pentru calitate”.

Punctele tale locale de contact: organizațiile intermediare (OI)

Programul este condus la nivel local de o rețea de [organizații intermediare](#) (OI) precum Camera de Comerț, incubatoarele de afaceri sau alte organizații care sprijină companiile și sunt deja implicate în promovarea antreprenoriatului la nivel european, național sau local.

Acestea sunt selectate pentru a stabili contacte între antreprenorii noi (AN) și antreprenorii gazdă (AG). Ele sunt punctele tale locale de contact iar sarcina lor principală este de a facilita relații reușite de lucru între AN și AG. În acest scop, acestea promovează programul, oferă informații, validează candidaturile, stabilesc contacte, emit angajamente și oferă sprijin pentru stagiu. Fiecare relație de lucru dintre AN și AG necesită două OI (una reprezentând OI de contact pentru AN, iar cealaltă OI de contact pentru AG), deoarece AN și AG trebuie să fie din țări diferite.

Oficiul de sprijin

Un Oficiu de sprijin înființat la nivel European și care cooperează îndeaproape cu Comisia Europeană și cu OI asigură uniformitatea contribuției OI și consolidează dimensiunea paneuropeană a schemei de mobilitate. Acest rol este îndeplinit de [EUROCHAMBRES](#).

Punctul tău principal de contact pe întreaga durată a programului Erasmus pentru tinerii antreprenori va fi punctul tău local de contact. Aceste entități sunt selectate de către Comisia Europeană și te vor ghida pe întreaga durată a schimbului: te vor ajuta cu candidatura, te vor ajuta să stabilești o relație de lucru reușită cu antreprenorul potrivit și îți vor răspunde la toate întrebările. Trebuie să alegi un punct local de contact care este activ în regiunea ta sau în țara în care ai reședința. Dacă locuiești într-una dintre puținele țări în care nu există un punct local de contact, te poți înscrie la un punct de contact local din altă țară europeană, la alegere.

Ți se poate oferi ocazia de a participa la un curs introductiv pentru a te putea pregăti pentru schimbul la care vei lua parte.

Punctul tău local de contact va evalua procesul tău de candidatură. Odată acceptat, vei putea să cauți un antreprenor. Un punct local de contact al unui antreprenor gazdă va oferi, de asemenea, asistență locală antreprenorilor noi în vizită pe durata stagiului acestora.



GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

Punctele de contact pentru România sunt:

FUNDATIA ALATURI DE VOI ROMANIA
STR. BAZINELOR NR 5, JUD. IASI, SAT, URICANI
707316 Comuna Miroslava

Contact person:
Ms Elena Sobieski
Tel. +40 752110321
angela.achitei@alaturidevoi.ro
[website »](#)

**FUNDATIA DANIS pentru DEZVOLTARE
MANAGERIALA**
ALVERNA 58
400469 Cluj-Napoca

Contact person:
Cordelia Badescu
Tel. 0040747110083
cordelia.badescu@fundatiadanis.ro
[website »](#)

Institutul Postliceal Phoenix
STRADA AVIATOR BADESCU 27
400082 Cluj Napoca

Contact person:
Ms Mihaela Vonica
Tel. +40 721225585
mvonica2004@yahoo.com
[website »](#)

Neamt Chamber of Commerce and Industry
Decebal 33
610033,0 Piatra Neamt

Contact person:
Irina Munteanu
Tel. +40724221594
erasmus@ccint.ro
[website »](#)

University Stefan Cel Mare Suceava
Strada Universitatii 13
720229 Suceava

Contact person:
Mrs Ana-Maria Cozgarea
Tel. +40 742552103
amcozgarea@usm.ro
[website »](#)

Mai multe informații se regăsesc pe website-ul programului: <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu>

BUNE PRACTICI ANTREPRENORIALE

1. Construiește ceva în care crezi

Acesta este primul pas pentru construirea unui brand excelent și cel mai important sfat de business, am îndrăzni să spunem noi.

Atunci când ești singur și te gândești la afacerea pe care vrei să o înființezi sau la business-ul pe care îl ai, dar nu merge, ar trebui să meditezi la un singur lucru: crezi cu adevărat în scopul pe care ți l-ai propus?

2. Strategia de business trebuie să se bazeze pe obiective

Și am completa spunând că orice strategie de business trebuie să se bazeze pe obiective SMART.

Strategia de business trebuie să cuprindă planul prin care ți-ai propus să-ți atingi obiectivele.

Acesta cuprinde elemente care țin de viziunea și misiunea firmei, obiectivele propuse, proceduri interne, componența echipei, resursele disponibile, poziția pe piață, timpul de intrare pe piață, tipul de client.

Orice afacere de succes se construiește în timp, iar foarte mulți antreprenori au avut o viziune mai vastă asupra business-urilor pe care au vrut să le dezvolte.

3. Nu aștepta momentul "perfect" ca să lansezi un produs sau un serviciu

Nu te aștepta ca totul să iasă perfect! Pentru că e practic imposibil. Singurul mod în care poți afla, pe bune, încotro trebuie să te îndrepti este prin testare.

Testează plecând de la informațiile pe care le ai, însă nu te aștepta să iasă perfect. În felul acesta vei mai face un pas înspre obiectivele stabilite și vei învăța în timp real ce trebuie corectat sau refăcut.

4. Apreciază loialitatea clienților

Un client loial este un client care revine și cumpără din nou de la tine. Nu revine doar pentru că ești singurul care are produsul sau serviciul pe care și-l dorește ori pentru ca are neapărată nevoie de tine.

El revine pentru că îi place experiența cu firma ta, cu angajații tăi. Clienții loiali au mai multe șanse să cumpere și în viitor deoarece știu deja că vor fi mulțumiți. Acest lucru nu înseamnă că trebuie să

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

ignori ceilalți clienți. Înseamnă doar că trebuie să îți concentrezi o parte din eforturi către menținerea unei relații bune cu aceștia.

Succesul în afaceri: sfaturile celor mai bogați antreprenori ai lumii

Angajații sunt cel mai important lucru pe care îl deține o companie, Richard Branson

Richard Branson, unul dintre cei mai cunoscuți miliardari din lume și fondatorul Virgin Group, a construit un imperiu alcătuit din peste 400 de companii din domenii diferite, de genul companii aeriene, casă și magazine de discuri, organizații editoriale etc.

„Cele mai bune afaceri provin din experiențele personale proaste ale oamenilor. Dacă vă mențineți ochii deschiși, veți găsi ceva care vă frustrează, și atunci trebuie să vă gândiți, „Ok, aș putea să fac acel lucru mai bine decât s-a făcut”, iar de acolo poate începe un business.”

”Angajații sunt cel mai important lucru pe care îl deține o companie, pentru că dacă aceștia sunt fericiți și clienții vor fi fericiți, iar businessul va crește.”

Fii pregătit mereu pentru schimbare, Bill Gates

Bill Gates este co-fondator al **Microsoft** și unul dintre cei mai bogați oameni din lume, cu o avere estimată la 67 de miliarde de dolari. Lumea afacerilor se schimbă constant și motivul pentru care Bill Gates a rămas în fruntea domeniului său este disponibilitatea sa de a îmbrățișa schimbarea.

”Întotdeauna supraestimăm schimbarea care va avea loc în următorii doi ani și subestimăm schimbarea care va avea loc în următorii zece. Nu te lăsa acaparată de inacțiune, fii înaintea curbei!” (referire la curba sigmoidală, concept matematic folosit în afaceri atunci când se fac proiecții de viitor).

Nu te teme să schimbi direcția la mijlocul drumului, Chad Hurley

Chad Hurley, co-fondator al **YouTube** și fost director executiv al companiei, deține o avere de 300 milioane de dolari și este de părere că oamenii buni sunt cheia oricărei afaceri de succes.

”Atunci când începi să construiești un produs nu considera că deții toate răspunsurile. Înconjoară-te de oameni grozavi. Ai nevoie de angajați în care să ai încredere că își fac treaba. Poți avea o

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

concepție inițială cu privire la modul în care un produs va funcționa, dar trebuie să observi modul în care tu și comunitatea îl folosești. Nu te teme să schimbi direcția la mijlocul drumului."

Succesul în afaceri este 80% psihologie și 20% mecanică, Tony Robbins

Tony este antreprenor, autor de cărți de business, filantrop și cel mai cunoscut strateg de afaceri al Americii. Unul dintre multele sale sfaturi din sfera afacerilor pentru antreprenorii care își doresc afaceri de succes este că succesul în afaceri depinde în proporție de 80% de mentalitate și de 20% de acțiunile pe care le face orice antreprenor:

"Cea mai dureroasă greșeală pe care o văd la mulți antreprenori este că se gândesc că doar având un plan de afaceri sau un concept minunat este suficient pentru a garanta succesul. Nu este. Succesul în afaceri este 80% psihologie și 20% mecanică. Și, sincer, majoritatea oamenilor nu au mentalitatea construirii unei afaceri."

Trăiește simplu și investește în tine, Warren Buffet

Cunoscut sub numele de Oracolul din Omaha, Warren Buffett este renumit pentru stilul de viață simplu, în ciuda averii sale estimate la 86,5 miliarde de dolari. CEO-ul Berkshire Hathaway are gusturi simple, trăiește ca un om obișnuit și îi place să facă acțiuni de filantropie.

Buffet este de părere că în partea de sus a listei în care merită să investești în viață trebuie să se afle persoana fiecăruia. Indiferent de punctele tale slabe, fă tot posibilul să le depășești și preocupă-te să devii mai bun.

"Nimeni nu poate elimina ceea ce ai în tine, și toată lumea are potențial nefolosit. Dacă îți poți crește potențialul cu 10%, 20% sau 30%, acest lucru nu se va impozita niciodată. Nicio inflație nu-l poate lua de la tine. Îl ai pentru tot restul vieții tale."

Exemple de oameni de succes ce au pornit de jos

Steve Jobs

Apple a fost înființat în garajul părinților lui Jobs împreună cu Steve Wozniak, iar după multă muncă afacerea a crescut uluitor. După câțiva ani Steve Jobs a angajat un tip ce îl considera capabil să conducă firma împreună cu el. Toate bune până când cei doi au început să vadă lucrurile diferit. S-a ajuns la despărțire, iar Comitetul Director se pare că avea mai multă încredere în tipul angajat, urmând ca Jobs să fie concediat.



GHID ANTREPRENORIAL - Instrumente pentru Afaceri Mici

Plin de dezamăgire dar cu dorința de a continua, în următorii ani Steve Jobs a deschis o nouă companie, NeXT, aceasta fiind cumpărată de Apple, urmând ca fondatorul să se întoarcă la afacerea ce cu mult timp a fost începută în garaj. Motivația și dorința de reușită de care a dat dovadă Steve este un exemplu perfect pentru situațiile în care întâlnim un obstacol.

Alex Tew

Cum a reușit un tânăr student în vârstă de 21 de ani să castige un milion de dolari în doar câteva luni? Răspunsul: o idee genială. Într-o noapte, Alex a decis că are nevoie de bani așa că a luat un carnet și un pix și a început să noteze idei. Nu după mult timp se pare că a găsit și ideea ce avea să îi aducă un milion de dolari: un site web cu un milion de pixeli ce urmau să fie vânduți cu \$1/pixel. Acesta a alocat \$90 pentru a crea site-ul, iar design-ul a fost făcut chiar de către el. Chiar dacă la început nu părea că va avea succes, acesta a reușit să vândă toți pixelii.

Soichiro Honda

Honda a vrut să se angajeze ca și inginer la Toyota Motor Corporation dar acesta a fost respins, însă nu și-a pierdut pasiunea pentru construirea de motoare.

Acesta a început să construiască scutere acasă, după înființarea firmei motoarele produse de el erau foarte apreciate, reușind astfel să clădească o afacere de miliarde. Honda ne arată cum pasiunea pentru un anumit lucru poate aduce o avere și totodată un renume.

John Paul DeJoria

După ce părinții au divorțat, la vârsta de 9 ani, DeJoria a fost nevoit să vândă ziare și felicitări pentru a o ajuta pe mama sa. Însă, după un anumit timp nu a mai putut să îl întretină așa că l-a trimis la orfelinat. După terminarea liceului acesta a încercat să se angajeze în mai multe locuri, ajungând într-un final să se înroleze în armată.

Mai târziu, s-a angajat la o firmă ce se ocupa cu produse pentru îngrijirea parului, de unde a fost însă concediat.

După aceste eșecuri a împrumutat suma de \$700 înființând o companie, împreună cu un hairstylist, ce avea la bază produse pentru îngrijirea parului. Compania avea sediul într-o mașină, unde, hairstylistul crea produsele și DeJoria le vindea.

În cele din urmă acesta, dorind să creeze cea mai bună tequila, a înființat încă o companie. Acum, are o avere de 4 miliarde de dolari. Putem observa cum dorința de a reuși poate crea un adevărat imperiu cu o sumă de bani relativ mică, și totodată împrumutată.



GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

Ralph Lauren

A fost înrolat în armată pentru o perioadă scurtă de timp, apoi a lucrat ca și vânzător pentru un magazin de haine. În timp ce se gândea dacă oamenii sunt pregătiți pentru o schimbare, Ralph a decis să înființeze propria firmă.

Asa, a început să creeze cravate colorate, în timp ce la modă erau cravatele simple. Datorită unei idei geniale și creativității acesta a reușit să facă o schimbare în industria modei, a cravatelor, ajungând la vânzări de 500.000 de dolari într-un singur an.

O idee bună și puțină creativitate poate aduce sume mari în conturi, trebuie doar acționat.

Amancio Ortega

La vârsta de 12 ani, pe când se întorcea de la școală, Ortega împreună cu mama sa au intrat într-un magazin pentru a lua de mâncare pe datorie. Acesta a simțit o umilintă uriasă, luând astfel decizia să renunțe la școală.

La vârsta de 13 s-a mutat împreună cu familia, iar la puțin timp Amancio a reușit să se angajeze comis-voiajor la un producător de cămăși de lux. Acolo, realizează că distribuția hainelor necesită o sumă mare de bani, aceste costuri putând fi reduse dacă magazinele și-ar produce singure hainele, cât mai aproape de locul unde urmează să fie vândute.

Mai târziu, când a devenit managerul unui magazin a avut ocazia să își pună în aplicare ideea. Văzând că are un imens succes, decide să își deschidă propriul magazin. Acum, este unul din cei mai bogați oameni ai planetei și cunoscut drept fondatorul Zara.

Cu ambiție, viziune și dorința de a reuși se poate ajunge la castiguri fabuloase, iar acesta este exemplul perfect.

Oprah Winfrey

După o copilărie groznică, abuzată sexual la vârsta de 9 ani, la 14 ani dând naștere unui copil, ce nu a supraviețuit, Oprah a ajuns o persoană foarte bogată datorită faptului că nu a cedat.

După terminarea studiilor a fost angajată la un post radio, urmând să ajungă la o televiziune, apoi, având propria sa emisiune. Viața lui Oprah este un exemplu pentru persoanele ce cred că poți crea un imperiu doar dacă mostenești o sumă considerabilă de bani. Aceasta se pare că a luptat din răsputeri pentru a reuși în viață, devenind, una din cele mai influente femei din lume.

Putem trage o concluzie clară: dacă îți propui ceva și lupți pentru reușită, este imposibil să nu ai parte de castig.

Oportunități de extindere a afacerii în mediul online

Atunci când au nevoie de mai multe informații, clienții și nu numai, vor căuta afacerea ta pe Google.

De ce fac acest lucru?

Deoarece informațiile ar trebui să fie mult mai ușor de găsit, iar această metodă este mult mai simplă decât, de exemplu, dacă ar suna pentru informațiile necesare și ar fi nevoiți să aștepte o perioadă de timp pentru a i se furniza acele informații.

Cu ajutorul internetului, poți economisi timpul pe care îl petreci în mod obișnuit pentru a furniza informații prin intermediul unei broșuri, a e-mailurilor sau a telefonului.

Informațiile astfel furnizate vor fi transparente și disponibile pentru toată lumea.

Website-urile/online-ul nu sunt locale, sunt globale.

Acest lucru înseamnă că oricine din lume îți poate accesa afacerea.

Îți poți extinde business-ul în toată lumea, iar potențialii colaboratori te vor găsi mult mai ușor.

A începe o afacere online este simplu și aproape oricine poate s-o face, atât timp cât are o conexiune la internet.

Alegerea nisei și modul în care îți folosești talentele depinde de propriile tale așteptări, organizarea timpului și scopurile totale.

O afacere în mediul online reprezintă un website comercial prin intermediul căruia puteți comercializa produse sau / și servicii contra unor sume de bani.

Practic, internetul și website-ul sunt vitrina afacerii.

Marketing afiliat

Un model de business în mediul online poate fi marketingul afiliat. Afilierea este orientată pe rezultate atât pentru magazinul online, pentru clientul final, dar și pentru afiliat.

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

Social Media

Dacă ai o afacere de tip B2C (business to consumer), cele mai potrivite canale pentru a te promova sunt: Facebook, Instagram, Tik-Tok, Youtube.

În funcție de tipul produsului/serviciului pe care îl vinzi, dacă te bazezi foarte mult pe aspectul produsului, atunci recomandarea este să te axezi pe Instagram.

Produse cu potențial vizual mare sunt cele aflate în categoriile fashion, beauty, décor, travel, etc.



Dacă în schimb afacerea ta oferă servicii sau altfel de produse decât cele menționate mai sus, o platformă mai bună ar fi Facebook.



Pentru a-ți promova afacerea sub formă de conținut video, cele mai bune platforme pentru asta sunt Tik-Tok și Youtube, dar care necesită foarte mult timp și experiență în producerea acestui tip de conținut la standard înalt pentru a vedea rezultate.



Indiferent de tipul de afacere pe social media sunt câteva lucruri de care trebuie să ții cont:

1. Trebuie să crești numărul organic de urmăritori/fani

Acest lucru necesită prezență și activitate zilnică pe platformă (oricare dintre ele) și interacțiune din partea ta cu alte persoane sau afaceri din aceeași nișă cu afacerea ta. Trebuie să fii activ/ă și să comentezi sau să placi alte postări, iar în același timp, să folosești hashtaguri (#) la postările tale pentru ca ele să poată fi văzute și de persoane în afara celor care deja te urmăresc.

2. Trebuie să construiești conținut pe brand

Asta înseamnă că trebuie să ții cont de detaliile brand-ului tău (culori, tipuri de font-uri, logo, etc.) în tot conținutul pe care îl postezi pe social media, în același fel în care ai face-o pe website.

GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

3. Trebuie să iei în considerare un buget de promovare pe social media

În funcție de mărimea afacerii tale, poți să setezi un buget lunar pentru promovare, care să îți aducă în schimb clienți, nu doar fani/urmăritori.

Acest lucru poate fi posibil dacă ai o imagine amănunțită în ceea ce privește persoana din spatele clientului tău ideal. Asta înseamnă să cunoști vârsta, locația, interesele persoanei respective.

Motive pentru a-ti extinde afacerea offline in online

Cresterea notorietatii - afacerea ta va ajunge sa fie mult mai cunoscuta

Vizibilitate la nivel international - Daca in cazul unui magazin offline te poti promova doar la nivel local, in situatia magazinului online lucrurile stau altfel, adica il poti face vizibil si sa fie accesat la nivel atat national cat si international.

Metode prin care-ti promovezi produsul in constructii

O pagina de Facebook/Instagram/YouTube: nu te costa nimic si este foarte simplu de configurat. Este un canal de comunicare prin care sa poti fi contactat si pentru a tine legatura cu clientii. În plus prin postarea de fotografii sau video cu lucrarile executate, clientii noi pot afla detalii privind calitatea si felul serviciilor oferite de catre firma.

Metode prin care-ti promovezi salonul de infrumusetare

1. Inscriti-va afacere pe Google My Business(gratuit) si astfel clientii va vor gasi pe Google Maps, dar si in cautarile locale. În plus veti putea primi recenzii si veti avea sansa sa oferiti cateva informatii despre activitatea dumneavoastra.

2. Creati-va o pagina de Facebook si postati imagini relevante pentru clientii dumneavoastra. Chiar daca nu detineti un site, o simpla cautare, ar putea scoate la inaintare pagina dumneavoastra de Facebook.

3. Folositi Instagram si postati clipuri si imagini din salon. Studiile arata ca Instagram are o rata de interactiune de 5 ori mai mare decat Facebook.

Mediu online va ofera posibilitati nelimitate de promovare a afacerii pe care o detineti si puteti apela la aceste masuri cu costuri 0 sau aproape de 0.



GHID ANTREPRENORIAT - Instrumente pentru Afaceri Mici

Metode prin care-ti promovezi salonul de infrumusetare/serviciile fotografice

- 1. Inscriti-va afacere pe Google My Business(gratuit)** si astfel clientii va vor gasi pe Google Maps, dar si in cautarile locale. In plus veti putea primi recenzii si veti avea sansa sa oferiti cateva informatii despre activitatea dumneavoastra.
- 2. Creati-va o pagina de Facebook** si postati imagini relevante pentru clientii dumneavoastra. Chiar daca nu detineti un site, o simpla cautare, ar putea scoate la inaintare pagina dumneavoastra de Facebook.
- 3. Folositi Instagram** si postati clipuri si imagini din salon.

Mediul online va ofera posibilitati nelimitate de promovare a afacerii pe care o detineti si puteti apela la aceste masuri cu costuri 0 sau aproape de 0.

10 sfaturi după prima aniversare ca antreprenor

Felicitări pentru prima ta aniversare ca antreprenor! Aici sunt câteva sfaturi care ar putea să-ți fie utile în continuare:

1. **Învăță din experiență:** Reflectează asupra primului an de activitate și identifică ce a funcționat bine și ce ar putea fi îmbunătățit. Învățarea constantă este esențială în antreprenariat.
2. **Stabilește obiective clare:** Definirea unor obiective clare pe termen scurt, mediu și lung te poate ajuta să îți îndrepti eforturile și să măsoți progresul într-un mod mai concret.
3. **Ascultă feedback-ul clienților:** Opiniile clienților sunt neprețuite. Ascultă feedback-ul lor, răspunde la comentarii și îmbunătățește-ți produsele sau serviciile în funcție de nevoile lor.
4. **Consolidează relații cu clienții:** Construiește și menține relații bune cu clienții tăi. Un client mulțumit nu doar revine, ci poate deveni și un promotor al afacerii tale.
5. **Gestionează eficient timpul:** În calitate de antreprenor, timpul tău este valoros. Prioritizează sarcinile importante și delegă sau externalizează când este necesar pentru a te concentra pe aspectele cheie ale afacerii tale.
6. **Adaptează-te schimbărilor:** În lumea antreprenoriatului, schimbările sunt inevitabile. Fii pregătit să te adaptezi la noile cerințe ale pieței, tehnologiei sau altor factori care pot afecta afacerea ta.
7. **Investește în dezvoltarea personală:** Dezvoltarea ta personală este la fel de importantă ca dezvoltarea afacerii tale. Continuă să te educi, să îți îmbunătățești abilitățile și să fii la curent cu ultimele tendințe din domeniul tău.
8. **Construiește o echipă solidă:** Dacă încerci să faci totul singur, te poți epuiza rapid. Construiește o echipă de încredere și delegă responsabilități pentru a putea să-ți extinzi afacerea.
9. **Monitorizează finanțele:** Fii atent la aspectele financiare ale afacerii tale. Monitorizează îndeaproape veniturile și cheltuielile, fă un buget și păstrează o rezervă financiară pentru situații neprevăzute.
10. **Întreține-ți sănătatea:** Antreprenorii tind să investească mult timp și energie în afacerea lor, dar sănătatea personală este crucială. Asigură-te că îți acorzi timp pentru odihnă, exerciții fizice și relaxare.

Succes în continuare cu afacerea ta!

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020!

Titlul proiectului: *STUDENT ANTREPRENOR*, Codul proiectului: *SMIS 2014+ 140127*

Denumirea beneficiarului: *Camera de Comerț și Industrie Gorj*
Partener Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Mehedinți
Data publicării: *noiembrie 2023*

Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României