

Capitolul 6.

Sugestii și recomandări

„Crearea unei afaceri de succes nu înseamnă doar susținerea unei idei până ce această afacere devine un startup”

„Dacă ar fi ușor, toată lumea ar face asta”



Ne reamintim cuvintele faimoase ale lui Henry Ford, care a zis: „Indiferent dacă gândești că poți să faci un lucru sau gândești că nu poți să îl faci, ai dreptate”. Crede cu tărie că vei avea succes și vei găsi metode să depășești diferitele obstacole. Dacă nu, vei găsi doar scuze. Ryan Allis, co-fondator al iContact, a arătat că, având zilnic obiectivul final în gând, te asiguri că faci tot posibilul să îl îndeplinești. Stabilește obiective și amintește-ți zilnic de ele.

A avea succes deseori înseamnă să înveți de la cei care și-au îndeplinit deja obiectivele. Să ai un mentor este o binecuvântare imensă pentru un antreprenor, dar nu toată lumea poate găsi unul. Dacă nu ți-ai găsit încă propriul coach pentru afaceri, iată câteva sugestii și recomandări pentru tinerii antreprenori pentru a-i ajuta să pornească la drum. Partenerii Proiectului YME au lucrat cu mulți tineri antreprenori migranți și le-au solicitat să ofere sugestii și recomandări prin animație. Acest produs este realizat de tineri antreprenori migranți în colaborare cu tineri antreprenori migranți pentru tinerii antreprenori migranți.

În clipul YouTube [Top 10 Sugestii și recomandări pentru Antreprenori](#) se oferă 10 astfel de sugestii și recomandări în fix 1 minut! În continuare, se prezintă textul.

6.1. Zece sugestii și recomandări pentru tineri antreprenori

6.1.1. Oferă-ți provocări

Trebuie să îți depășești limitele în fiecare zi și să înveți lucruri noi. Dacă stai în zona de confort nu te ajută să fii inovator. Richard Branson spune că cea mai puternică motivație pentru el este să își ofere provocări. El consideră viața precum o educație universitară de lungă durată unde poate învăța mai mult în fiecare zi. Și tu poți face asta!

6.1.2. Fii sincer cu tine însuși

Nu începe o afacere gândindu-te doar că va genera mult profit. Pentru a fi mulțumit în viață, trebuie să faci lucruri de care ești pasionat. Nu există îndoieli că gestionarea unei afaceri ia timp mult. Steve Jobs a arătat că singurul mod în care poți fi mulțumit de viața ta este să lucrezi la ceva în care crezi cu adevărat. Să îți transformi hobby-ul într-o afacere parcă nu sună așa rău, nu?

6.1.3. Asumă-ți riscuri

Pe lângă asumarea de provocări, trebuie să îți asumi și riscuri semnificative. Pentru a avea succes, trebuie să calculezi și să iei decizii riscante. Nu vei ști niciodată rezultatul eforturilor tale dacă nu acționezi. Jeff Bezos a spus că l-a ajutat să înțeleagă că nu trebuie să regreta eșecul, ci că ar regreta dacă nu ar încerca.

6.1.4. Perspectiva asupra ceea ce vrei

Trebuie să ai o perspectivă clară asupra ceea ce vrei să realizezi pentru a-ți urma obiectivul. Fii pregătit să faci modificări inopinate pe parcursul procesului, deoarece lucrurile nu merg niciodată așa cum le plănuiești. Fondatorul și Directorul General Executiv al Tumblr, David Karp, menționează că un antreprenor este o persoană care are o perspectivă asupra unui lucru și dorința de a realiza acel lucru. Trebuie să ai mereu o perspectivă clară asupra lucrurilor.

6.1.5. Găsește oamenii potriviți

Trebuie să găsești oameni care să te inspire, oameni care împărtășesc o perspectivă similară, dar nu neapărat aceeași perspectivă ca tine. Astfel vei fi motivat și te va ajuta și în procesul de creație. Cine se aseamănă, se adună. Reid Hoffman, co-fondator LinkedIn, menționa că cel mai rapid mod de a te schimba este să petreci timp cu persoane care sunt deja cum dorești tu să fii.

6.1.6. Acționează

Este posibil să ai cea mai bună idee, dar dacă nu lucrezi la această idee, nu se va materializa niciodată. Iar o idee care nu este așa bună, dar care devine realitate este mai bună decât o idee excelentă care rămâne doar în mintea ta. Lumea este plină de idei mărețe, dar succesul vine doar prin acțiune. Walt Disney spunea cândva că cel mai ușor mod de a porni la drum este să nu mai stai să discuți, ci să treci la fapte. Acest lucru se aplică și succesului tău.

6.1.7. Fii perseverent

Lucrurilor nu vor merge niciodată șnur, dar trebuie să rămâi motivat și să mergi înainte. Dacă nu ai succes de prima dată, învață din greșelile tale și încearcă o abordare diferită. Nimeni nu are succes imediat și cu toții am fost cândva la început. După cum menționa cu înțelepciune Steve Jobs, „dacă privești îndeaproape, a durat mult ca majoritatea poveștilor de succes peste noapte să se materializeze”. Nu te feri să investești timp în compania ta.

6.1.8. Fă cercetări

Înainte să îți începi propria afacere, trebuie să analizezi detaliat segmentul de piață vizat și, cel mai important, aspectele legale și etice pe care trebuie să le respecti. Tony Hsieh, fondatorul Zappos, spunea cândva „Nu face un joc pe care nu îl înțelegi, chiar dacă vezi mulți oameni făcând bani din asta.” Să înțelegi cu adevărat industria din care faci parte este cheia succesului.

6.1.9. Cheltuiește-ți banii cu chibzuință

Pentru o companie startup, este posibil să nu faci chiar imediat profit. Trebuie să înveți cum să îți gestionezi finanțele și să fii atent pe ce îți cheltuiești banii. Reține, închirierea unui birou de lux nu înseamnă că îți vei face munca mai bine. Ai grijă să îți cheltuiești banii cu chibzuință. Este ușor să cheltuiești banii pe lucruri fără rost și să rămâi curând fără capital.

6.1.10. Ascultă-ți clienții

Ia în considerare orice feedback primit de la clienți și îmbunătățește-ți serviciile în consecință. Trăim într-o lume pe repede înainte, astfel că schimbările reprezintă o necesitate pentru a fi în pas cu piața. Dave Thomas, fondatorul Wendy's, declara că printre cele trei chei ale succesului său se numără cunoașterea clientului. Încearcă să îi cunoști pe cei care îi servești mai bine decât oricine și vei putea să le livrezi soluțiile de care au nevoie.