

6.4. Sugestii și recomandări privind planificarea afacerii

Elaborarea unui plan de afacere poate părea descurajatoare dacă nu ai mai făcut asta înainte. Cu toate acestea, este ceva ce nu îți permiți să amâni sau să ignori. Un plan de afacere solid este esențial pentru supraviețuirea și dezvoltarea afacerii tale (a se vedea, de asemenea, [Capitolul 4](#)).

6.4.1. Personalizează-ți planul de afacere în funcție de piața țintă

Punctul de plecare al oricărei afaceri este publicul. Cine îl va citi ? Care este scopul planului - este pentru a asigura finanțarea? Poate trebuie să atragi un partener de afaceri. Deși datele și cifrele cheie vor rămâne aceleași, creează diferite versiuni personalizate ale planului tău în funcție de nevoile specifice ale publicului. De exemplu, un potențial investitor va dori o explicație clară privind modul în care va beneficia de un bun rezultat financiar al investiției sale. Un manager de bancă va căuta dovezi că îți poți permite să rambursezi un împrumut înainte de a-ți acorda finanțare.

6.4.2. Studiază piața amănunțit

Așa cum spectatorii seriei Dragons' Den difuzate de BBC știu, potențialii investitori pun foarte mult accent pe cunoștințele despre piață, de aceea studiul tău trebuie să fie amănunțit. Informațiile despre piața ta trebuie să fie detaliate în planul tău de afacere și trebuie să arăți că ești conștient de oportunitățile și de amenințările care te vizează, ceea ce necesită să îți iei în considerare punctele forte și pe cele slabe.

6.4.3. Identifică-ți concurența

Pentru a înțelege piața pe care activezi, trebuie să îți cunoști concurența - cine este, punctele sale forte și slabe și posibilele implicații pentru afacerea ta. Toate afacerile se confruntă cu o concurență - planul tău trebuie să includă o strategie clară pentru a face față tuturor competitorilor tăi.

6.4.4. Fii atent la detalii

Planul tău de afacere trebuie să treacă direct la subiect, dar trebuie să includă destule detalii pentru a garanta că cititorul are informațiile de care are nevoie pentru a-ți înțelege afacerea. Planul tău trebuie să îi facă pe alții să creadă în capacitățile și profesionalismul tău, ceea ce înseamnă că nu trebuie să conțină erori de ortografie, alte erori, afirmații nerealiste sau cifre fanteziste.

6.4.5. Axează-te pe oportunitatea pe care startup-ul tău o oferă investitorilor

Dacă ești în căutare de investiții pentru afacerea ta, descrie în mod clar oportunitatea. De ce ar investi cineva în startup-ul tău și nu în altul? Care este propunerea ta unică de vânzare - ce te face special? De ce ar cumpăra oamenii de la tine? În planul tău trebuie să se regăsească toate răspunsurile la aceste întrebări cheie.

6.4.6. Nu lăsa deoparte date importante

În esență, planul tău trebuie să descrie produsele/serviciile tale, clienții, concurența, echipa de management, operațiunile, datele financiare, strategia și obiectivele tale de dezvoltare. Dacă lași deoparte date importante, nu vei fi într-o lumină bună când îți prezinți planul altor persoane.

6.4.7. Prezintă în mod corect informațiile financiare despre tine

Informațiile financiare din planul tău de afacere vor fi analizate în detaliu. Circuitul financiar trebuie integral documentat și previziunile tale de vânzări trebuie să fie bine întemeiate. Deși costurile sunt mai ușor de prevăzut decât vânzările, ambele trebuie incluse. Dacă nu te pricepi deloc la cifre, cere ajutor pentru elaborarea planului tău de afacere, poate de la un contabil sau de la alt consultant de încredere.

6.4.8. Elaborează un sumar executiv convingător

În mod cert, sumarul tău executiv este cea mai importantă parte a planului tău de afacere. Cititorii mai experimentați vor citi mai întâi sumarul executiv pentru a găsi rapid datele și cifrele cheie. Dacă sumarul tău executiv nu îi convinge și nu îi încurajează să citească tot planul, bătălia este pierdută. Un sumar executiv trebuie să includă cifrele principale și să îți concentreze strategia în punctele cheie. Deși apare la începutul documentului, lăsa elaborarea sumarului executiv la sfârșit. Fii liber să faci în așa fel încât sumarul tău executiv să fie atrăgător și impresionant - dar nu exagera.

6.4.9. Cere a doua opinie de la un coach de afaceri

Odată ce ai finalizat proiectul de plan, cere să fie revizuit de o parte independentă. Alege pe cineva care îți poate oferi o opinie critică independentă și constructivă - poate un contabil sau un consultant în afaceri. Camera de Comerț locală sau Agenția pentru Întreprinderi ți-ar putea oferi ajutor. Analiza acestora poate evidenția întrebări pe care trebuie să le abordezi într-un proiect de plan revizuit.

6.4.10. Implementează în mod adecvat planul tău de afacere

Un plan de afacere trebuie să fie un instrument de folosit pentru evaluarea performanței și ghidarea strategiei tale și a dezvoltării afacerii tale. Acesta trebuie să includă obiective specifice, termene limită și responsabilități. Planul de afacere trebuie revizuit și actualizat periodic. Un plan de afacere câștigător îți garantează că afacerea ta rămâne axată pe ceea ce trebuie să faci pentru a-și îndeplini obiectivele cheie.

6.5. Factori de succes

Este foarte important să alegi indicatorii adecvați în evaluarea startup-ului: indicatori în baza cărora pot fi luate măsuri, nu indicatori de vanitate. De exemplu, un supermarket poate stabili un indicator de vanitate – număr de clienți, dar un indicator în baza căruia pot fi luate măsuri este volumul încasărilor pe zi. Numărul de clienți poate crește, dar aceștia pot cumpăra în timp mult mai puțin.

6.6. Zece sugestii și recomandări pentru a avea succes ca antreprenor

Prezentăm mai jos cele mai bune 10 sugestii și recomandări pentru a te ajuta să ajungi un antreprenor de succes.

sursa: <https://www.santam.co.za/blog/business-advice/10-tips-for-becoming-a-successful-entrepreneur/>

6.6.1. Realizează o planificare de afacere temeinică

Planificarea are un rol esențial în succesul oricărei afaceri. Un plan de afacere (a se vedea, de asemenea, alineatul anterior și [Capitolul 4](#)) este lucru bun cu care să începi – definești abilitățile și punctele tale slabe, ceea ce oferi, cum este unic ceea ce oferi și cum plănuiești să dezvolti oferta. În plus, încearcă să te pregătești mental și practic pentru orice care ar putea merge rău și pentru cum să faci față. De exemplu, ce se întâmplă dacă te rănești? Ce se întâmplă atunci când clienții te plătesc cu o lună întârziere? Dacă te afectează un dezastru climatic? Sau un furnizor de încredere intră în faliment?

6.6.2. Pregătește-te pentru dificultăți financiare

Circuitul financiar era de departe cea mai mare provocare la începutul derulării unei afaceri (sursa: [sondaj Santam](#)). Ocupă-te de circuitul financiar economisind cheltuielile pe o lună sau fiind creativ pentru a reduce cheltuielile de regie. Ai putea oferi clienților un discount dacă plătesc un avans sau întreaga sumă de la început, sau chiar un stimulent – de exemplu, plata cu 10% mai puțin dacă livrezi serviciul sau produsul cu o săptămână mai devreme. Orice faci, ai mare grijă la datorii – acestea sunt cel mai mare inamic al succesului afacerilor mici.

6.6.3. Fii prudent! - Nu uita că începi o afacere

Rezistă tentației de a arunca cu banii pe birouri extravagante, echipamente scumpe și marketing over-the-top. Viața companiei tale depinde de banii pe care îi ai, astfel că fiecare bănuț cheltuit trebuie verificat de două ori. Menține cheltuielile de regie la un nivel redus și gestionează eficient circuitul financiar. Pentru Jamie Pike, unul din supraviețuitorii provocării de a rezista 1.001 de zile, acest lucru a însemnat să renunțe inițial la ideea unui magazin fizic și să-și vândă produsele la piață; pentru cei doi antreprenori din domeniul designului JesseJames, acest lucru a însemnat să își împartă sediul cu alte societăți de dimensiuni mici.

6.6.4. Cere ajutor!

Există o multitudine de resurse în lume pentru stabilirea de relații de afaceri, partajarea de cunoștințe și sfaturi. Networking-ul nu este doar pentru noi oportunități de afaceri; poate fi o sursă minunată de susținere și de idei noi. Participă la evenimente din industria ta și din rețeaua de afaceri regională. Cere ajutor de la cei din jurul tău (precum intermediarul tău, managerul de bancă, proprietarul sau conducătorii firmelor învecinate), pe forumuri online sau pe grupurile din comunitatea Facebook din zona ta.

6.6.5. Bazează-te pe un mentor de încredere

Acesta poate fi un membru al familiei, un fost șef sau coleg sau chiar o sursă online sau blog de încredere. Un mentor este un punct de referință inestimabil – cineva care a fost în locul tău; cineva cu care poți discuta periodic, fără teama de a te simți judecat. 61,9% dintre respondenții la sondajul nostru nu au avut mentori – cu toate acestea, cei care au avut au spus că mentorii au un impact considerabil pozitiv asupra afacerii lor.

„Mentorul meu m-a ajutat să îmi înving cele mai mari temeri”, a declarat o femeie antreprenor care a luat parte la sondaj. „Nu este o persoană care va prelua afacerea”, declară Mariam Jakoet Harris de la Cooked Inc's. „Este cineva care te va inspira și te va ajuta.”

6.6.6. Marketing cu buget restrâns

Marketingul pentru noua ta afacere este extrem de important, dar nu trebuie să coste prea mult. Rețelele de socializare sunt de ajutor – crearea paginii tale de afaceri pe Facebook sau LinkedIn este gratuită și te ajută la clasarea în top la căutarea online. La fel este și trimiterea URL-ului site-ului tău către motoare de căutare precum Google și Bing - este complet gratuită.

Nu uita să arunci un ochi pe grupurile din comunitatea Facebook – unele vor solicita un mic comision de advertising, în timp ce altele îți vor permite să faci publicitate afacerii tale în anumite zile ale săptămânii. Cel mai important lucru în marketing este să încerci orice și totul. Nu vei ști ce funcționează până nu încerci.

6.6.7. Ai grijă de tine

Antreprenorialul este un stil de viață – zilele în care lucrezi de la 9 dimineața până la 5 după-amiaza sau dus. Asta nu înseamnă că trebuie să te îngropi în muncă. Fă mișcare periodic, mănâncă sănătos și găsește timp să te relaxezi sau vei ajunge să fii mai puțin productiv. Dintre antreprenorii respondenți, 64% au declarat că au trebuit să renunțe la timp prețios cu familia și prietenii din cauza responsabilităților de lucru (sursă: [Santam](#)). Îmbunătățirea capacităților tale de gestionare a timpului te vor ajuta să ai destul timp liber pe parcursul unei zile să îl petreci cu cei dragi.

6.6.8. Creează o echipă care îți împărtășește viziunea

Este simplu: oamenii minunați fac o companie să fie minunată. Pe măsură ce afacerea ta crește, va fi nevoie să angajezi personal. În primul rând, fă-ți timp pentru a intervieva temeinic candidații, pentru a te asigura că se potrivesc culturii organizației tale și îți împărtășesc valorile. În al doilea rând, poate fi greu să renunți la control, dar este important să înveți cum să delegi sarcini. În cele din urmă, nu te aștepta ca alte persoane să fie clonele tale. Fii deschis la noi opinii și sugestii. Este întotdeauna bine să primești idei noi privind moduri vechi de a lucra.



6.6.9. Învățare pe tot parcursul vieții

Pornirea propriei afaceri este un proces permanent de creștere și învățare. Este important să dobândești atât abilități practice, cât și emoționale. Vezi care sunt resursele gratuite sau cu costuri reduse – de exemplu, Hubspot Academy, Udemy și Inc.edu.

Îmbunătățește-ți abilitățile de management de proiect sau al timpului, învață un nou program software sau învață singur cum să realizezi propriile campanii pe rețelele de socializare. Poți, de asemenea, să îți îmbunătățești abilitățile de management, de prezentare și motivaționale. În cazul în care călătorești mult, podcast-urile și alte resurse precum conferințele TED sunt moduri minunate în care să găsești inspirație și să te educi.

6.6.10. Asigură-ți afacerea

Cei mai buni antreprenori nu urmăresc riscurile, ci caută să le reducă. Asigurarea afacerilor mici este unul din cele mai bune lucruri prin care ai grijă de sursa ta de venit și este mult mai abordabilă financiar decât crezi. Asigură-te că stocurile și sediile tale prețioase sunt acoperite în situații de urgență precum un incendiu sau furt.