

© 2019 Editura ACT și Politon pentru prezenta versiune

Editura ACT și Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro.

www.actsipoliton.ro/ www.actsipoliton.ro/blog

Redactor: **Maria Nicula**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

ONEȚIU, CRISTIAN

Start în antreprenoriat / Cristian Onețiu. - București: ACT și Politon, 2019

ISBN 978-606-913-479-5

005

159.9

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

CRISTIAN ONEȚIU

START în antreprenoriat

sau

**Călătoria antreprenorului
de la *a ști* la *a avea* înspre *a deveni***

 **ACT și Politon**

2019

CUPRINS

DESPRE CARTE ȘI AUTOR	4
MULȚUMIRI	5
INTRODUCERE	9

DEȘTEPTAREA **15**

Oricine poate fi antreprenor! Chiar și TU!	27
Ca antreprenor, privești în viitor, dar acționezi în prezent!	35
Obiectivele bune fac bună ziua de mâine	39
Crește rapid până ajungi la limita de competență	45
O piață inteligentă caută antreprenori ce o înțeleg	53
Viitorul afacerii se vede în tendințe	59
ÎNVAȚĂ-TE să înveți din trecut!	65
Pune cunoștințele în slujba afacerii, nu în slujba ego-ului	71
Crești mai mult și mai ușor eliminând risipa	81
Gestionează banii sau ei te vor gestiona pe tine și afacerea ta!	89
Ocupă un centimetru pătrat din mintea și inima clientului tău!	101
Dacă știi să alegi, știi întotdeauna cum să acționezi ca să ai succes	111

SUCESUL **123**

Care sunt cele mai importante aspecte în viața unui antreprenor?	127
Drumul drept de la idee la succes pentru cei care încep o nouă afacere	157
7 pași în găsirea partenerilor potriviți de drum	165

Sunt la început de drum și nu știu ce să fac ca antreprenor.	
Ce fac eu și ce fac ceilalți?	185
Care sunt cele mai frecvente greșeli pe care le face un antreprenor la început sau mai târziu în afaceri?	191
Care ar fi sursele de finanțare pentru o afacere aflată la început?	197
Ce înseamnă să ai un mentor în afacerea ta?	203
Care sunt cele mai importante 7 obiective pentru a avea o afacere de succes?	209
Care sunt cercurile vitale ale unei idei de produs de succes?	217
Cine sunt clienții potriviți pentru afacere?	223
Cum pot să cresc vânzările?	231
Cum pot să scap de consumatorii de energie antreprenorială?	239
Care sunt primele zece cărți pentru antreprenori de succes?	245
Cât pot câștiga dintr-o afacere care are potențialul de 1 milion de euro cifră de afaceri?	251
Cum pot avea bani de trai până ajunge firma la profit?	257

FERICIREA

Antreprenoriatul vocațional	271
Antreprenoriatul în franciză	274
Antreprenoriatul cu impact social	278

DICȚIONAR DE AFACEREZĂ

Ne vedem și pe:

www.onetiu.com

**„Dacă faci ce îți place, te simți LIBER!
Dacă reușești să faci și o afacere din ceea
ce îți place, atunci ești cu adevărat liber!”**

Totul a început în anul 2000 cu o ciudată întâlnire într-o seară de martie pe aeroportul „Henry Coandă! ”

Eram unul dintre fericiții angajați ai unei corporații internaționale care în ultimii 4 ani îmi oferise extrem de mult: un salariu de 10 ori mai mare decât cel mediu, cursuri de dezvoltare profesională, o mașină străină 4X4 cu toate cheltuielile incluse, buget pentru deplasare și cazare, pager, telefon mobil și... oportunitatea de avansare în carieră. Și toate la doar 22 de ani!

Mă simțeam ca un rege... Eram ocupat, important, de viitor! Sau, mai bine zis, mă simțeam ca un rege... în majoritatea timpului. Existau momente când aș fi vrut să am libertatea să acționez mai creativ sau momente în care, dacă spuneam ce vedeam eu că nu e în regulă, primeam de la șefi răspunsul sec: „Nu mai gândi! Fă așa, pentru că așa spun eu!”. Existau perioade pline în care nu aveam timp liber deloc sau perioade în care chiar dacă obțineam rezultate de excepție eram recompensat la fel ca cei care nu le obțineau, momente când vedeam că era avansat cel care avea o relație mai bună cu șeful sau momente când se mascau anumite aspecte în rapoarte complexe ce ajutau managementul, nu clientul. Sau...

Oricum, atunci când alegeam să nu mă mai gândesc la ele, era bine. Era cald, era sigur, era bine. Aveam carte de

muncă și asta ne aducea liniște – mie și mamei mele, care mă pregătise pentru acest moment toată adolescența!

Eram în drum spre casă și pentru că mașina mea era la reparat mi s-a acordat privilegiul să vin cu avionul. Și nu oricum. La business class! Eram din nou rege.

În jurul meu, în sala de așteptare, erau oameni îmbrăcați bine, care citeau ziare economice, vorbeau la telefonul mobil și trasau sarcini celor din echipele lor. Primeau mâncare, răcoritoare și chiar șampanie. Frumos! Mi-am găsit un loc mai retras, potrivit să îi văd mai bine și să mă bucur pe deplin de locul în care mă aflu.

Lângă mine era un tip care făcea notă discordantă. Era îmbrăcat în cămașă havaiană, pantaloni de in și sandale. Era martie! Ce era cu el? Îl priveam cu coada ochiului. Nu citea reviste de afaceri, nu vorbea la telefon, nu părea preocupat... În schimb, scria! La un moment dat a remarcat privirile mele insistente și mi-a spus cu zâmbetul pe buze, în engleză: „Mă întorc din vacanță și acolo era mai cald”. A fost atât de simplă și directă explicația lui încât nu am reușit să articulez vreun răspuns în engleză. Am zâmbit doar, stingher. Văzându-mi reacția, s-a scuzat pentru abordarea prea directă. După un moment de tăcere a venit și întrebarea mea, întrebarea care mi-a schimbat viața: „Ce vacanță e asta în luna martie?”

Poate te întrebi cum de mi-a schimbat viața o astfel de întrebare, și pe bună dreptate... Ce a urmat? El a izbucnit în râs și au urmat 2 ore de conversație amicală cu cel care s-a dovedit a fi unul dintre oamenii de afaceri de mare succes din Anglia. I-am povestit despre mine, despre ce făceam, ce aș fi vrut să mai fac și despre cum vedeam viața; apoi a venit rândul lui.

Am fost uimit! Părea din altă lume! Vorbea despre AFACERI – afaceri mari care îi ofereau tot ce-și dorea: vacanțe, proprietăți, timp liber, posibilitatea de a-și pune în practică ideile; afaceri care îl făceau, cum spunea el, să se simtă LIBER!

De la el am învățat că, „dacă faci ce îți place, te simți LIBER! Dacă reușești să faci și o afacere din ceea ce îți place, atunci ești cu adevărat liber!”

I-am cerut voie să-mi notez o mare parte din conversație, pentru a ține minte cât mai multe lucruri.

Acea conversație a DEȘTEPTAT antreprenorul din mine. În toți anii care au urmat am transmis mai departe altora din tot ce am învățat, stârnind alți și alți oameni să urmeze calea antreprenorială. Astăzi, după mai bine de 10 ani, le dau mai departe în scris pentru ca oricine caută LIBERTATEA să-i poată simți proximitatea și să facă un pas real spre ea.

Sper ca tu, cel care citești acum aceste rânduri, să lași deoparte orice ți-ar distra atenția și să descoperi cum poți beneficia la rândul tău de ceva ce îți este destinat: **opțiunea de a fi pe cont propriu într-o afacere**, pe care până acum ai folosit-o prea puțin.

Sper ca pasul înainte să fie încununat de succes cât mai curând. Dacă nu, te încurajez cu replica unui personaj indiano dintr-un film pe care l-am văzut de curând:

„Totul va fi bine până la urmă! Iar dacă nu este încă bine, înseamnă că nu s-a terminat!”

Așa că, indiferent de circumstanțele în care te afli azi, te asigur că o nouă viață te așteaptă, dacă dai voie antreprenorului din tine să se trezească și să se DEȘTEPTE.

Călătoria spre lună începe cu un pas! Astăzi ești invitatul meu special. Permite-mi să te inspir să faci acest prim pas. Și dacă te simți bine, poți fi sigur că putem repeta experiența, spre viața pe care astăzi poate doar o visezi!

„Cea mai greșită idee este că succesul este înăscut.”

Cea mai greșită idee este că succesul este înăscut. De cele mai multe ori oamenii care s-au bucurat de un succes enorm au fost considerați idioți sau ratați de cei din jur, încă din copilărie. Iată câteva exemple:

– Albert Einstein nu a putut să vorbească până la vârsta de 4 ani, iar învățătoarea lui spunea că „nu va realiza nimic în viață”. Astăzi ne vine greu să ne imaginăm lumea fără aportul lui științific.

– Michael Jordan a fost scos din echipa de baschet a școlii pentru că „nu e potrivit să facă acest sport”, motiv pentru care a stat închis în casă și a plâns câteva zile. Astăzi toată lumea știe că este unul dintre cei mai mari sportivi ai lumii.

– Walt Disney a fost dat afară în tinerețe de la ziarul pentru care lucra pe motiv că „îi lipsea imaginația și nu avea nicio idee originală”. Astăzi numele Disney este sinonim cu imaginația, iar desenele sale au inspirat și au bucurat peste 3 miliarde de oameni.

– Oprah Winfrey a fost dată afară din postul de prezentator de știri pe motiv că „nu era potrivită pentru televiziune”. Astăzi Oprah este recunoscută ca cea mai influentă femeie de televiziune și nu numai.

Sunt doar câteva exemple foarte cunoscute, dar cunosc mulți alți oameni realizați care au fost etichetați sau judecați greșit la început, spunându-se că nu vor avea succes.

Respect pentru oameni și cărți

Nu aveau nimic înăscut sau moștenit care să le garanteze succesul, și cu toate astea au reușit.

Analizând ce i-a făcut atât de diferiți, am constatat că **majoritatea manifestau încă dinainte de a fi antreprenori cel puțin 6 dintre cele mai importante 10 trăsături ale antreprenorilor de succes.**

Acestea ar fi (în ordine):

1. Independența
2. Încrederea în sine
3. Perseverența
4. Creativitatea
5. Orientarea spre obiective și rezultate
6. Onestitatea
7. Viziunea
8. Apetitul pentru risc
9. Puterea angajamentului
10. Toleranța la eșecuri

Independența și dorința de libertate sunt calități ce îi caracterizează pe aproape toți oamenii cu spirit antreprenorial pentru că ei vor să-și modeleze un viitor propriu. De aceea, atunci când nu găsesc această caracteristică la locul muncă, îl părăsesc și construiesc un mediu în care să dețină controlul.

Încrederea în sine e cea care îi face să ridice privirea din pământ, să se ștergă de praf și să privească încrezători înăinte (uneori chiar cu aroganță, care nu mai e bună mai târziu, când atingi succesul, dar care, la început, e mai bună decât rușinea și resemnarea). Ei au încredere în propriile abilități, lucru care scoate din lăuntrul lor cele mai valoroase

resurse pentru a reuși în ceea ce își propun. Au așteptări maxime de la ei înșiși, de la cei din jur și de la conjuncturi și chiar dacă nu sunt pe măsura așteptărilor, luptă până la final cu o credință neștirbită.

Perseverența este tocmai capacitatea de a continua, chiar dacă au parte de un amalgam de rezultate bune, mai puțin bune și chiar proaste. Tenacitatea antreprenorială este cea care îi face să continue, în ciuda obstacolelor care se întrevăd la orizont. Perseverența are o putere sporită atunci când în spatele motivației financiare stau motivațiile umane.

Creativitatea este vitală în afaceri, căci tot ce e azi nou se pierde în descoperirile zilei de mâine. Și nu vorbim aici doar de inovație în dezvoltarea produselor și creativitate în rezolvarea problemelor complexe, de comunicarea în situații critice sau abordarea clienților potriviți. Este singurul mod prin care poți fi sigur că ești înaintea competiției; și competiția nu stă pe loc, te asigur. Oamenii creativi sunt curioși, pun întrebări, sunt flexibili, observă piața, trendurile și oportunitățile. Nici nu e de mirare că ceilalți vor, evident, să le stea în preajmă. Și le priește și mai mult pentru că, în timp, nu doar că rămân creativi, dar creează și un mediu în care alții să toarne idei în pâlnia creativității din care își filtrează decizia finală de a acționa.

Orientarea spre obiective și rezultate

Antreprenorii sunt creativi și sunt creativi cu scop. Orice activitate creativă este practică – până și sarcina atingerii unor obiective. Antreprenorii au întotdeauna obiective și de obicei sunt obiective greu de atins. Ei știu clar valoarea

maximă a oamenilor din organizație și împing limitele acestora spre obiective clare și înalte. Ei știu să valorizeze toate resursele spre atingerea rezultatelor și cum să optimizeze timpul oamenilor ca să aibă rezultate tot mai bune într-un interval tot mai scurt.

Onestitatea este calitatea care îi face „mai umani” în ochii celor din jur pentru că, fiind întotdeauna în căutarea performanței, îi forțează pe mulți să iasă din propria zonă de confort. Onestitatea se vede în angajamentele duse la bun sfârșit și în valorile morale înalte pe care le respectă cu sfințenie. Îi face credibili, stabili și onorabili în fața angajaților, colaboratorilor și, în final, în fața întregii piețe pe care activează. Onestitatea antreprenorului este pe deplin apreciată mai ales atunci când explică motivele pentru care și-a deschis afacerea și principiile în baza cărora ia anumite decizii.

Viziunea este deseori confundată cu visarea cu ochii deschiși, cu toate că nu au nimic în comun. Viziunea antreprenorială este stabilă și proiectează în mod ideal organizația sau produsul, generând un câmp de atracție pentru circumstanțe, oameni și oportunități complementare. Viziunea „cea mare” include atât viziunea pe termen mediu (strategiile), cât și viziunea pe termen scurt (planurile și ce este de făcut) într-un mod sinergic. Poate că cel mai dificil pentru un antreprenor este să-și plaseze oamenii în centrul acestei viziuni, să îi facă să vadă afacerea din aceeași perspectivă și cu aceiași ochi. Atunci când reușește să o facă, poate obține maximum de randament din fiecare poziție și din întreaga organizație (ca „mașinărie de îndeplinit viziunea”).

Apetitul pentru risc, în sens pur antreprenorial, arată un om dispus să își asume riscuri calculate, care ia în considerație multe variabile și are planuri de rezervă. Acest tip de apetit diferă de jucătorul la cazinou, care riscă doar pentru emoția de a pierde sau a de câștiga. Un antreprenor nu joacă dacă știe că există riscuri incalculabile. El nu riscă totul. S-ar putea să pară că riscă totul, dar are întotdeauna un plan de rezervă pe care nu toți cei din jur par să-l înțeleagă, pentru că modul său de gândire nu este liniar.

Puterea angajamentului este văzută din exterior ca puterea unei voințe ce pare uneori masochistă. Nimic nu este mai puternic pentru un antreprenor decât un vis exprimat public. Și când îl exprimă, transformă puterea visului și a dorinței arzătoare într-o forță invizibilă, dar greu de ignorat, care poartă intenția spre împlinire. O serie de calități este scoasă la iveală atunci când se manifestă această însușire, transformând un om obișnuit într-un super-erou.

Toleranța la eșecuri diferențiază antreprenorii ocazionali de antreprenorii permanenți. De multe ori oamenii de succes au trecut prin eșecuri repetate, falimente succesive și greșeli greu de conceput. Totuși, au reușit să își păstreze intacte stima de sine, viziunea și determinarea. Poate chiar au devenit mai puternici după fiecare eșec. În spatele acestei trăsături se află totuși un resort psihologic rar: credința că nu există nimic mai valoros de pierdut decât libertatea de exprimare. Un antreprenor știe când a dat greș, dar simte că mai important este să nu bați pasul pe loc atunci când știi că ai ceva de făcut.

„Trebuie să iei în considerație cum arată afacerea astăzi, dar și cum va arăta peste zece, douăzeci și mulți ani mai departe.”

Ca antreprenor, sarcinile tale sunt foarte detaliate. Trebuie să fii creativ, să fii un șef bun, să păstrezi viziunea afacerii prioritară în absolut tot ceea ce faci.

Dar toate astea nu se rezumă numai la ziua de azi. Ca proprietar de afacere, trebuie să ții minte că obiectivele de lungă durată și evoluția afacerii pot deveni realitate numai dacă le planifici acum, nu din mers. Probabil au fost persoane care ți-au spus că trebuie să trăiești clipa. În afaceri nu este posibil și nu acesta e modul în care să îți gestionezi agenda de afaceri. Dar de ce nu? Cel mai adesea ne-ar plăcea să credem că tot ce avem de făcut este să concepem un plan și să ne ținem de el. Într-un fel sau altul, lucrurile se vor așeza. Trebuie. Numai așa poate fi.

Totuși, din perspectiva afacerilor, sunt mult mai multe aspecte la care trebuie să ne gândim. De exemplu, poate că ai angajați, angajații au nevoie de fonduri pentru cheltuieli zilnice și fondurile vin din afacere. E posibil să fie nevoie să iei în calcul beneficiile globale pe care le obții din desfășurarea afacerii. Ce se întâmplă cu bunurile deținute? Vor supraviețui procesului? Dar fluxul de numerar? Ce se va întâmpla dacă ceva dă greș?

Toate acestea sunt de fapt vârful icebergului, când se ajunge la ruinarea unei afaceri. Concluzia e că trebuie să iei în considerație cum arată afacerea astăzi, dar și cum va arăta peste zece, douăzeci și mulți ani mai departe.