

"Empty pockets never held anyone back. Only empty heads and empty hearts can do that."

Norman  
Vincent  
Peale

## Definiția mea pentru "afacere"

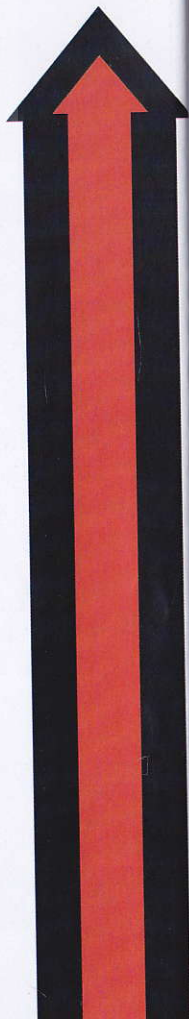
Ca să poți construi o afacere de succes trebuie să înțelegi în primul rând ce este o afacere. Definiția pentru o afacere este: "o firmă comercială și rentabilă care funcționează fără tine, (adică fără proprietar)".

Îți mai repet o dată: "o firmă comercială și rentabilă care funcționează fără tine." Lasă câteva minute să îți intre bine în minte această definiție. Știu că această definiție nu se regăsește în nici un dicționar de business și nici nu se învață la facultate. Dar gândește-te puțin: De ce să construiești un loc de muncă pentru tine, dacă poți să îți construiești o sursă de venit care să crească fără ca tu să trebuiască să fii în preajmă?



Să luăm exemplul oamenilor de afaceri de succes. Au ei o afacere comercială și rentabilă care funcționează fără ei? Categorie. Proprietarul de la IKEA, dl. Ingvar Kampard stă toată ziua la magazinul din București ca să încaseze banii sau să definească strategii de promovare? În nici un caz. Și-a construit o afacere care funcționează fără el (fără proprietar). **Dacă acest lucru este posibil pentru unii de ce nu este posibil și pentru tine?**

Ești prea implicat în afacerea ta? Poți să pui mâna pe telefon acum, să suni la firma ta și să îi spui angajatului care îți răspunde: "Paul, mă duc în concediu 6 luni. Nu voi avea acces la internet și nu este semnal la telefon"... Și să fii sigur că atunci când te întorci afacerea ta va merge la fel de bine sau și mai bine? Dacă răspunsul tău este nu, să știi că faci parte din marea majoritate a oamenilor de afaceri care au un loc de muncă și nu o afacere.



## Lucrează la afacere și nu în afacere

Majoritatea firmelor din România și din lume s-au deschis în felul următor: un bun tâmplar s-a săturat să lucreze pentru șeful lui, așa că s-a gândit să își deschidă un atelier de tâmplărie. **Dar în loc să își conducă afacerea, petrece 12 ore pe zi cu ciocanul și cuiele în mână.** Lucrează în afacere și nu la afacere. Tu lucrezi cu ciocanul și cuiele sau lucrezi la dezvoltarea afacerii tale?



**"Time is what we want most, but what we use worst."**

William Penn

# Șasiul afacerii

Acest concept de "șasiu" sau "platformă" a afacerii îți va schimba modul de gândire legat de afaceri. O afacere, la fel ca o mașină, este construită pe un șasiu. Să vedem care este acest șasiu al afacerii, împărțind afacerea ta în cinci domenii care țin de profitabilitate:

Numar de contacte

x

Procentul de conversie

=

Număr de clienți

x

Număr mediu de tranzacții

x

Valoarea medie/tranzacție

=

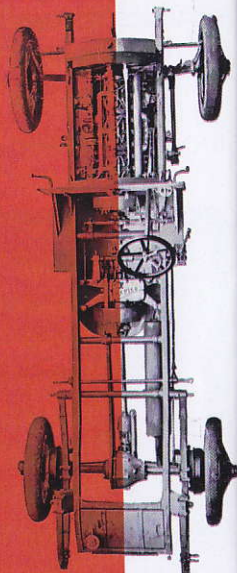
Cifra de afaceri

x

Marja de profit

=

Profit net



O să explic fiecare aspect în parte, dar înainte aș vrea să te întreb: De ce crezi ca am pus cu altă culoare numărul de clienți, cifra de afaceri și profitul? Pentru că sunt cele mai importante într-o afacere? Gândește-te puțin la acest aspect. Sunt aceste trei elemente cele pe care te concentrezi cel mai mult în afacerea ta? **Majoritatea oamenilor de afaceri pe care i-am cunoscut pun mare accent pe strategii care să le aducă mai mulți clienți, să le crească cifra de afaceri și să aibă profitul mai mare la sfârșitul anului. Adevărul e că nu putem schimba nici una dintre acestea trei, dacă nu schimbăm ceva la factorii care le influențează. Acestea trei sunt rezultate, de aceea e semnul de egal înaintea lor. Asta înseamnă că cele trei cu negru sunt cel mai puțin importante aspecte din afacerea ta și că ar trebui să te concentrezi pe celelalte cu alb. Acest material se numește "5 Pași pentru a crește afacerea ta" și nu "3 Pași pentru a crește afacerea ta".**

Acest concept se poate observa foarte des în industria auto. În construcția "buburuzei" de la VW din 1955 și a Porsche-ului 356 din 1956, Ferdinand Porsche a folosit același șasiu. Totuși cele două mașini au randamente complet diferite. Același lucru este valabil și în afaceri. Toate afacerile sunt construite pe același șasiu. Unii au buburuze și alții au Porsche-uri. Tu ce fel de afacere îți dorești?



## Șasiul afacerii în cifre

Sunt sigur că vei înțelege mai bine acest șasiu dacă folosim niște cifre. Să luăm un exemplu ipotetic, de la un magazin de haine, folosind numere rotunde și valori în euro ca să fie ușor de calculat. Calculele sunt realizate pe o perioadă de un an.

Numar de contacte	100.000
x	x
Procentul de conversie	10%
=	=
Număr de clienți	10.000
x	x
Număr mediu de tranzacții	2
x	x
Valoarea medie/tranzacție	100 EUR
=	=
Cifra de afaceri	2.000.000 EUR
x	x
Marja de profit	10
=	=
Profit net	200.000 EUR