



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013

OIPOSDRU

UNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

### DE LA IDEE LA AFACERE...



**“Poti rezista invaziei unei armate, dar nu si unei idei careia i-a sosit timpul.”**

**Victor Hugo**

Fiecare dintre noi putem spune că ne-am întâlnit la un moment dat cu diverse oportunități care ne-au părut a fi de succes. De multe ori, am intuit că dacă am întreprinde ceva într-un anumit domeniu, cu siguranță am avea succes. Foarte puține idei însă se pun în practică și mai puține dintre acestea au și succes. Să urmărești o idee și să ai puterea să crezi în ea până la capăt, să ai răbdare să

fi urmezi dezvoltarea, să nu îți pierzi încrederea în acea idee, să poți să proiectezi ideea precum în jocul de șah cu câteva mutări înainte și nu în ultimă instanță să-i vezi consecințele pozitive care pot apărea după mult timp sau eforturi depuse în aplicarea sa, nu sunt date tuturor. Trebuie să îți construiești un echilibru interior și exterior și să ai o putere ridicată de încredere în demersurile tale pentru a putea duce la sfârșit și a te putea bucura de rezultatele ideii tale. Poate dura luni, ani uneori până când rezultatele se vor întoarce și ceea ce intuiești să se transforme în realitate. Se spune însă că această etapă a ivirii unei oportunități și a construcției reprezintă pentru fiecare antreprenor cea mai frumoasă perioadă. Un antreprenor adevărat tot timpul construiește și are nevoie de provocări, natura sa îl împinge să pună în aplicare idei noi.

Cei mai mulți antreprenori presupun că ideea lor creativă poate fi deja comercializată direct în cadrul unei afaceri profitabile. Nu este așa! Ideile reprezintă punctul de pornire, însă fiecare idee în parte trebuie să treacă printr-un proces riguros de filtrare și selecție. Ideile și oportunitățile nu sunt același lucru și trebuie să înțelegeți diferența dintre ele. Dacă ideea voastră nu reprezintă o oportunitate, nu ar trebui să fie pierdut pentru ea nici un minut. Separați grâul de neghină!

Din fericire, azi trăim vremuri prielnice pentru antreprenori începători, cu imaginație. Lumea aceasta în continuă mișcare ne oferă nenumărate idei valoroase. Provocarea este să fiți atenți și să căutați în permanență un mediu dinamic în ceea ce privește ideile noi, diferite, inovatoare.

Ideea unei noi afaceri poate veni de oriunde.

Verifică în tabelul următor posibilitatea realizării afacerii tale, compatibilitatea ta cu ideea pe care vrei să o dezvolti.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013MINISTERUL  
EDUCAȚIEI  
NAȚIONALE  
OIPOSDRUUNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

### Tabelul potrivirii dintre tine și ideea pe care o ai.

Ce fel de idei vi se potrivesc	Zona voastră de confort
Când te imaginezi ca manager, cum arată compania ta și cum te vă simți în această postură	
Se potrivește ideea ta cu pasiunile, interesele, hobbyurile și activitățile tale din timpul liber	
Cum se împacă ideea ta cu toleranța ta față de risc	
Ce fel de afaceri îți plac cel mai mult și care cel mai puțin	
Ce aptitudini și calificări ai care ar putea fi valorificate	
Preferi o afacere cu produse sau cu servicii	
Cum ar fi să intri pe piața internațională cu o afacere pe internet	
Ai abilitățile necesare pentru o afacere tehnologizată	
Ești interesat să vinzi direct consumatorilor sau firmelor	
Ești interesat de o afacere nonprofit, cu profil social	
Vrei o afacere full-time sau part-time	
Preveți o afacere cu potențial mic sau mare	
Ești interesat de parteneriate sau preferi să faci singur toată treaba	
Există o piață anume pe care ești pregătit să intri	
Cel mai important, cum poți adăuga valoare și îndeplini nevoile clienților tăi	
Sunt și alte întrebări cu privire la potrivire pe care trebuie să le iei în considerare	

Sursa: The Center of Competitive Succes, *Table of Fit between You and your idea*

Iată câteva surse care abundă în posibilități de idei :

- Oriunde te duc pasiunile antreprenoriale;
- Orice târg având ca temă o industrie atrăgătoare, rezistentă în fața recesiunii (mâncare, energie, tehnologii de purificare a apei, sănătate, servicii IT sau dispozitive digitale, wireless - folosește-ți imaginația !)
- Oportunități de afaceri sau imobiliare din diverse publicații: Forbes, Idei de afaceri, Business Magazin, revista Capital, Ziarul Financiar etc.
- Târguri comerciale de francize
- Recunoașterea și împrumutarea celor mai bune practici utilizate în alte companii
- Trenduri internaționale de neoprit, cum ar fi crizele energetice, migrația populației, încălzirea globală, dispozitive digitale
- Achiziția unei afaceri sustenabile, la un preț mic ;
- Achiziția unei reședințe familiale la preț mic ;
- Călătoriile prin lume și utilizarea spiritului de observație setat pe adăugarea de valoare și pe inovare.

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”

Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*

Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309

Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013MINISTERUL  
EDUCAȚIEI  
NAȚIONALE

OIPOSDRU

UNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

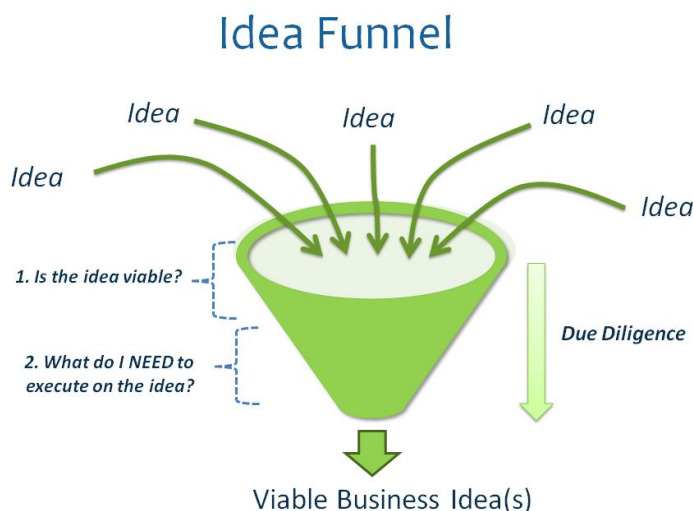
## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013

### Investește în oameni !

Uneori ideile vă apar pur și simplu în cale, tot ce trebuie să faceți este să le recunoașteți potențialul și să fiți dornici să le încercați. Bineînțeles că există o diferență între orice fel de idee și o idee care se potrivește obiectivelor voastre personale, aptitudinilor, aprecierii riscurilor și pasiunilor pe care le aveți. Sarcina voastră este de a examina ideea și mai îndeaproape pentru a determina dacă aceasta este o oportunitate antreprenorială.

**Orice idee care poate deveni de fapt o mașină de făcut bani profitabilă și durabilă este o oportunitate.**

Conceptul de oportunitate este o temă centrală în antreprenariat. Oportunitățile au potențialul de a crea și adăuga o valoare unică și diferențiată pentru client și, în același timp, de a genera profituri semnificative pentru voi. Oportunitățile nu sunt ușor de găsit. Ele sunt căutate de fiecare viitor antreprenor și de majoritatea companiilor. Aceștia sunt în căutare de competitori lenți, piețe ce se dezvoltă rapid, noi tehnologii și șanse de orice fel. În plus, lumea în care trăim și care se află într-o continua schimbare oferă posibilități comerciale nemai-întâlnite pentru cei care caută oportunități antreprenoriale. Nu puteți construi o companie de succes dacă nu căutați în mod proactiv și nu valorificați noi oportunități !



11/4/2008

Copyright 2007-2008, Prasad Thammineni

### Pâlnia filtrării oportunităților

Găsirea oportunităților de pe piață este esențială pentru dezvoltare și supraviețuire. Trebuie să știți unde să găsiți aceste oportunități și să înțelegeți cum puteți profita de acestea.

Cum se prezintă o oportunitate antreprenorială? Cum puteți știți în avans dacă ideea voastră este doar un alt gând sau prezintă cu adevărat o oportunitate de a construi o afacere de succes ? Nu puteți știți sigur, dar puteți schimba șansele în favoarea voastră. Priviți pâlnia filtrării oportunităților ca un mijloc de a vizualiza acest proces de selecție. Există 9 categorii de filtrare cărora trebuie să le acordați un interes deosebit :

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”  
Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*  
Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309  
Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013MINISTERUL  
EDUCAȚIEI  
NAȚIONALE

OIPOSDRU

UNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

1. Potrivire personală
2. Valoare pentru client
3. Industrie/ piață
4. Profitabilitate
5. Capitalul necesar
6. Administrare
7. Diferențiatori
8. Defecte fatale
9. Rezultate

Pe măsură ce parcurgeți lista aceasta, verificați-le și reverificați-le, marcați cu X sau XX pe cele care nu se aplică și puneți semne de întrebare la cele incerte. Scopul este ca după acest exercițiu să decideți dacă veți aloca sau nu resurse pentru aplicarea oportunității. După ce ați finalizat lista de verificare veți înțelege de ce mulți antreprenori se blochează în faza de recunoaștere a oportunităților. Există nenumărate semne de întrebare și X-uri. Nu rezultă o imagine perfectă dar s-au eliminat variantele evident nepotrivite. Ideile proaste oferă semnale clare că trebuie să renunțați. Ați câștigat însă experiență în filtrarea oportunităților. Ideile atractive, dar totuși nesigure, constituie o listă scurtă de elemente ce trebuie cercetate înainte de a lua o decizie.

### Lista de verificare a filtrării oportunităților

Categorie	Întrebări de verificare	Evaluare /
		Comentarii X ? ok
Potrivire personală	Există o potrivire între ideea ta și abilitățile, pasiunea, toleranța la risc și obiectivele personale	
Probleme ce țin de client și produs	Produsul sau serviciul oferit elimină o problemă supărătoare pentru client? Este inovator, creator, diferit? Ar adăuga o valoare semnificativă, unică, eficientă din punct de vedere al costului pentru client? Este necesar în timpul turbulențelor economice prelungite?	
Dinamica pieței	Piața este mare și în creștere? Este industria favorabilă în ceea ce privește concurenții, cumpărătorii, furnizorii, înlocuitorii și viitorii participanți? Puteți câștiga cotă de piață datorită unor nișe de piață neexploatate, concurenței slabe și fragmentate și a clienților ușor de atras?	

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”  
Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*  
Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309  
Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013MINISTERUL  
EDUCAȚIEI  
NAȚIONALE  
OIPOSDRUUNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial  
Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013  
Investește în oameni !**

Profitabilitate și scalabilitate	Există o nevoie și o cerere puternică și profitabilă din partea clienților ? Există potențial pentru vânzări profitabile recurente ? Cât de sensibilă este piața la prețurile produselor ? Puteți atinge rapid pragul de rentabilitate și flux de numerar pozitiv ? Are afacerea ta capacitatea de a se extinde rapid, cu riscuri gestionabile ?	
Probleme de capital	Aveți nevoie de resurse importante de capital pentru a începe și dezvolta afacerea ? Poate afacerea genera o rată a rentabilității atractivă pentru tine și pentru alți investitori ?	
Echipe de management	Tu și echipa ta aveți cunoștințe despre industrie, aptitudini și experiență, integritate, trăsături puternice antreprenoriale și sunteți de neoprit ?	
Avantaje competitive și diferențiatori	Are afacerea ta mai multe puncte puternice competitiv: Relații puternice cu clienții, tehnologie revoluționară, un brand puternic sau coordonare corectă ? Va fi afacerea ta producătorul cu prețuri reduse, producătorul diferit sau ambele ? Există bariere la intrarea pe piață ? Are firma ta acces la resurse financiare abundente ? Are firma ta acces la canale de distribuție ? Ai o oportunitate bazată pe piețele emergente, cum ar fi extinderea pieței globale, penuria de energie, tehnologia distructivă, noua metodologie de afaceri, depășirea concurenților prin aplicarea tehnologiei informației, canalele de externalizare sau altele ?	
Defecte fatale (defecte ce nu pot fi modificate)	Există anumite defecte în afacerea ta care nu pot fi surmontate: concurență copleșitoare, costuri de intrare pe piață, dimensiuni reduse ale pieței, lipsa cererii, incapacitatea de a oferi produse și servicii la prețuri acceptabile sau altele ?	
Probleme ce tin de rezultate	Afacerea ta va avea un preț premium atunci când veți fi gata să vindeți, să fuzionați sau să vindeți acțiuni public ?	

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”  
Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*  
Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309  
Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013MINISTERUL  
EDUCAȚIEI  
NAȚIONALE

OIPOSDRU

UNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Financiar-Contabil Craiova

## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

Sursa: The Center for Competitive Succes,

[www.CompetitiveSucces.com](http://www.CompetitiveSucces.com), *Opportunity screening Checklist.*

### Așadar, în evaluarea oportunităților antreprenorii ar trebui să răspundă la următoarele întrebări:

- Care este **nevoia** pe care o acoperă sau problema pe care o rezolvă produsul/serviciul meu? (Propunerea de valoare)
- Cui urmează **să vând** produsul/serviciul meu? (Piața țintă)
- Cum voi face **bani**? (Modelul de venituri)
- Cum îmi voi **diferenția** compania față de celelalte companii existente pe piață (Propunerea Unică de Vânzare)
- Care sunt **barierele** de intrare pe piață?
- Câți **competitori** am și care este calitate acestora? (Analiza competiției)
- Cât de mare este **pieța** pe care intru? (Mărimea pieței)
- Cât de repede **crește sau scade** piața? (Evoluția pieței)
- **Cât la sută** din piață intenționez să acopăr? (Cota de piață)
- Ce **tip** de companie va fi compania mea?
- Cât de mult va trebui să **investesc** la început? (Costuri de start-up)
- **De unde** voi face rost de bani? Voi investi doar banii proprii sau am nevoie de capital extern? (Necesarul financiar)

Așadar, dacă aveți o idee care pare în regulă după ce a trecut de Lista de verificare a filtrării oportunităților, treceți la acțiune! Alocați o parte redusă din capital pentru a testa mai bine oportunitatea.

În cazul în care coșul cu idei/oportunități este gol luați-o de la început și încercați să umpleți pîlnia în mod proactiv. Angajați-vă să căutați 10 idei pe săptămână, cu care să umpleți pîlnia ideilor ! Treceți la acțiune ! Nu stați pe tușă !

////////////////////////////////////

De cele mai multe ori, rezultatul unei planificări defectuoase poate fi mai grav decât lipsa experienței într-un anumit domeniu. De asemenea, cunoașterea tuturor etapelor de formare și dezvoltare prin care trece un business, pentru a ajunge la maturitate, îl ajută pe antreprenor să evite situațiile fără ieșire care pot duce la faliment.

### La ce trebuie să cugetați ca să alegeți propriul drum spre succes și în stilul vostru unic?

- În funcție de caracterul vostru ce tip de afacere credeți că vi s-ar potrivi? Dacă vă imaginați CEO în propria companie, ce faceți efectiv, la ce vă gândiți și cum veți acționa? Vreți să vă implicați total, trup și suflet sau vă satisface mai mult o atitudine de coordonare bucurându-vă de suficient timp liber?

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”

Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*

Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309

Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013MINISTERUL  
EDUCAȚIEI  
NAȚIONALE

OIPOSDRU

UNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

- Gândiți-vă bine care sunt interesele, hobby-urile, pasiunile și activitățile voastre în timpul liber! Dacă nu găsiți entuziasm în afacerea viitoare aceasta va fi sortită eșecului! Fiți foarte sinceri și obiectivi cu voi înșivă fiindcă altfel există riscul de a părăsi statutul de angajat împovărat de job și plătit nesatisfăcător cu cel al antreprenorului frustrat și lipsit de imaginație pe un drum început doar din ambiție și fără chemare reală!
- Cât de potrivită este ideea de afacere cu toleranța dumneavoastră față de risc? Sunteți capabili să aruncați în joc tot capitalul necesar ca „întreprinderea” voastră să ajungă cât mai rapid la succes? Este cunoscut faptul că unele idei de afaceri pot ajunge la apogeu doar dacă investiția inițială este masivă, așa cum altele țin mai mult de iscusința și deciziile inspirate de pe parcurs.
- Ce fel de afacere vă tentează de fapt: produse sau servicii? Aveți mai degrabă un caracter „pro sales” și ați fi bun să vindeți articole tangibile precum îmbrăcăminte, articole sportive, bijuterii, mobilier ori aparatură electronică sau ați putea presta servicii precum traininguri în domeniul IT, să organizați întâlniri de socializare sau consultanță, ori să vă deschideți un cabinet stomatologic ?
- Aveți cunoștințe necesare pentru o afacere în domeniul tehnologiei sau ar trebui să optați pentru o afacere non-tehnologică?... dacă stați bine să vă gândiți lumea s-a cam împărțit între aceste doua variante ...
- Vă doriți o afacere mică, la nivel familial, care să vă asigure un trai bun sau aveți curajul și înclinația la risc spre o companie mare șlefuită și preluând câte ceva din destinele altora? Aici trebuie să decideți foarte clar câtă nevoie de timp liber aveți voi dar și cei alături de care veți porni la drum. Atitudinea egoistă în antreprenariat poate fi tare păcătoasă! Feriți-vă de ea!
- Aveți suficiente idei și abilități pentru a aduce potențialilor voștri clienți plus valoare unică, interesantă, o ofertă net diferită de cea a competitorilor, indiferent dacă acești clienți se află în postura de cumpărători de obiecte ori de servicii? Originalitatea ar trebui să vă însoțească planul de afaceri pe care l-ați compus poate impecabil! “Fiți creativi în drumul pe care ați plecat, atenți la tendințele pieței și flexibili să oferiți ce se cere și când se cere. Lăsați zicala „prevăzătorul își face vara sanie și iarna car” pentru cei cărora nu le place deloc riscul! Vă sfătuiesc să vă faceți la început de iarnă cele mai năstrușnice sănii care să zburde pe cele mai periculoase pârtii dacă clienților voștri le plac senzațiile tari iar la debut de sezon cald cele mai extravagante care de purtat oamenii prin locuri aventuroase... Veți înțelege desigur îndemnul ascuns în metafora de mai sus de a simți prin toți porii oportunitățile unei afaceri, a unei idei și mai ales timpul potrivit ca aceasta să crească” [].

Fiți dinamici și practici !

E mai mult decât clar că, succesul vine mai degrabă în ograda celor isteți, care acționează cu adevărat și nu doar vorbesc și gândesc. Teoria nu e mereu atât de strălucită – în domeniul antreprenariatului dacă vreți, este ca o probă teoretică obligatorie dar total insuficientă la un examen pentru permisul auto! Șoferul desăvârșit va ajunge acela care cunoaște perfect semnele de circulație dar care va ști mereu cum trebuie dozat efortul la un drum mai lung!



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013

OIPOSDRU

UNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

### Nu uitați așadar acestea :

1. Lucrurile valoroase li se întâmplă rar antreprenorilor care așteaptă pasivi noi oportunități de creștere a profitului !
2. În cazul în care visul vostru de aur este să ajungeți să aveți o afacere prosperă, acest lucru nu se va întâmpla dacă nu veți fi proactivi până la extrem!

Dacă revenim la pâlnia de care v-am amintit la început și dacă aprofundăm conceptul funcționării ei, va fi nevoie să adăugăm câteva filtre selecției ideii cele mai viabile.

Ei bine, când ideea voastră, filtrată fără iertare, va trece prin propria pâlnie de cele din lista de mai sus, aceasta va fi cu adevărat o oportunitate!

Și după acest exercițiu făcut în mod conștiincios și sincer, totuși nimeni nu vă poate garanta că veți dezvolta o afacere de mare succes. Dar e aproape sigur că ați eliminat toate piste greșite, toate căile de a face bani doar de dragul acumulării materiale, riscând astfel ca omul din voi să rămână în urma antreprenorului pe care l-ați hrănit mult prea artificial ca să devină fericit.

Vom incerca în continuare să vă prezentăm câteva lucruri pe care ar fi bine să le știți înainte de a face pasul de la idee de afacere la afacere.

<http://ideiafacere.wordpress.com/2014/04/09/sfaturi-privind-valorificarea-ideilor-de-afaceri/>



### O idee de afaceri genială nu garantează succesul afacerii.

YouTube a fost creat de 3 foști angajați de la PayPal în februarie 2005. În noiembrie 2006 aceștia au vândut YouTube la Google pentru suma de 1,65 miliarde de dolari. Acum toată lumea spune că cei 3 au avut o idee genială, care i-a ajutat să se îmbogățească în mai puțin de 2 ani. Puțină lume știe că în septembrie 2004 niște români și-au făcut un mini plan de afacere care prevedea lansarea unui site similar cu YouTube. Foarte probabil că și în alte țări existau oameni care gândeau ceva similar, dar succes au avut doar cei 3 care au lansat YouTube. O idee de afaceri genială îți aduce profituri doar dacă ești capabil să pui în practică ideea și dacă ești capabil să strângi capitalul necesar funcționării afacerii respective.

Înainte de a vinde YouTube către Google factura de internet a proprietarilor lui YouTube era de 1 milion de dolari pe lună. Chiar dacă grupul de antreprenori români ar fi reușit să lanseze cu câteva luni mai devreme un site care să aibă aceeași funcționalitate ca și YouTube e greu de





UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



MINISTERUL  
EDUCAȚIEI  
NAȚIONALE

OIPOSDRU



UNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

crezut că aceștia ar fi putut să strângă capitalul necesar funcționării acestuia până la vânzarea “cătrelor mai mare”.

### **Nu există rețete pentru afaceri de succes.**

Fiecare afacere poartă amprenta puternică a întreprinzătorului, personalitatea acestuia fiind elementul esențial în derularea activității propriu-zise. Fiecare idee în parte este “ideală” pentru cel care o pune în practică și de multe ori nepotrivită pentru alții. Dacă pentru un om crescut la țară și pasionat de animale o afacere legată de creșterea animalelor poate reprezenta afacerea ideală, pentru un absolvent al unei facultăți de informatică ideea înființării unei ferme poate că nu este cea mai bună, dar în schimb pornirea unei afaceri în domeniul producției de software la comandă ar avea șanse mult mai mari de succes.

De aceea, de exemplu, atunci când auziți că agricultura este de mare viitor nu trebuie în mod obligatoriu să renunțați la alte idei de afaceri și să vă concentrați toate eforturile în direcția pornirii unei afaceri în domeniul agricol. Cea mai bună idee de afaceri nu este cea pe care ți-o recomandă alții ci cea în care tu crezi cel mai mult (asta bineînțeles dacă ești o persoană obiectivă, capabilă să îți calculeze șansele de reușită în mod realist).

### **Relatiile personale sunt de cele mai multe ori la fel de importante ca banii.**

Așa cum am arătat mai sus, dacă nu ai banii să pornești și să menții afacerea pe linia de plutire șansele de a-ți transforma ideea de afaceri într-o afacere profitabilă scad considerabil. Dar fiindcă banii sunt o resursă limitată (pentru oamenii obișnuiți) este foarte important ca atunci când încerci să transpui în practică o idee de afaceri să știi cu cine să lucrezi, cu cine să colaborezi și pe cât posibil să cunoști cât mai mulți dintre potențialii tăi clienți. Atunci când pornești o afacere nu ai timp de experimente și de aceea ar fi bine să pornești la drum cu niște oameni de încredere pe care să te poți baza. Ar fi bine ca angajații cu care pornești să fie persoane pe care le cunoști de mai multă vreme iar firmele cu care vei colabora pentru a-ți putea realiza produsele (sau a-ți oferi serviciile) să fie firme cu care ai mai colaborat și de care esti sigur că îți vor livra exact ceea ce ai cerut.

Când e vorba de vânzări relațiile sunt și mai importante. În anumite tipuri de afaceri recomandarea cuiva poate fi mai valoroasă decât primirea unui credit de 100.000 Euro. De aceea, atunci când îți trece prin cap o idee de afacere gândește-te și la cunoștințele și relațiile pe care le ai în domeniul respectiv.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013MINISTERUL  
EDUCAȚIEI  
NAȚIONALE  
OIPOSDRUUNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !



### Fă-ti Planul de Afaceri înainte de a porni afacerea

Aproape toată lumea vede Planul de Afaceri ca pe un lucru puțin folositor, necesar doar pentru a obține un credit bancar sau o finanțare nerambursabilă. De cele mai multe ori este așa fiindcă planul de afaceri este făcut la comandă de niște consultanți cărora li se solicită serviciile în vederea obținerii unei finanțări.

Dacă vrei să nu îți arunci banii pe fereastră este absolut obligatoriu să îți faci singur un plan de afaceri. Dacă nu te pricepi poți cere sprijinul unor consultanți

profesioniști pentru a te îndruma, dar este foarte important ca elementele esențiale ale planului să fie gândite de tine. Numai așa îți vei da seama cu adevărat dacă ideea ta de afaceri e viabilă.

### Ingredientele necesare transformării unei idei într-o afacere sunt: Motivația, Piața, Cunoștințele și Resursele.

Cel mai important "ingredient" necesar transformării unei idei într-o afacere este motivația întreprinzătorului. Fără o motivație puternică ideile de afaceri vor rămâne la stadiul de idei iar Planurile de Afaceri doar maculatură inutilă.

Motivația pentru o anumită afacere este esențială dar ea, singură, nu rezolvă toate problemele deoarece indiferent cât de motivat ar fi un întreprinzător, dacă nu există piață pentru produsele sale nimic nu se va întâmpla. Dacă există motivație și piață pentru a avea succes trebuie să știi ce trebuie să furnizezi, pentru cine anume trebuie să oferi bunuri sau servicii și cum să ajungi la clienți. Cu alte cuvinte e nevoie de cunoștințe antreprenoriale. Și dacă ai primele 3 ingrediente totul devine realitate numai dacă ai și resursele necesare.

### Trebuie să ai resursele materiale, umane, financiare și informaționale necesare bunului mers al afacerii.

Antreprenorii sunt profesioniști care își cultivă creativitatea, se autoeducă și o folosesc pentru a veni cu soluții noi. Un antreprenor este, printre altele, un inventator. Desigur, nu este de ajuns să ai o idee bună, trebuie să o mai pui și în aplicare, așa cum afirma și fondatorul Twitter, Jack Dorsey: *"Everyone has an idea. But it's really about executing the idea and attracting other people to help you work on the idea"*

Si totuși, ce se întâmplă cu multe dintre ideile de afaceri pe care la un moment dat cu toții le avem și de ce nu se concretizează în ceva palpabil de fiecare dată? Există câteva aspecte care explică acest lucru și pe care le vom evidenția:

**A inventa necesită pasiune**, pasiune ce te motivează să perseverezi. Totodată, entuziasmul este esențial, nu numai în a-i convinge pe alții de valoarea ideilor tale, ci în primul rând de a te convinge pe tine de valoarea acestora.

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”

Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*

Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309

Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



OIPOSDRU



UNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

**Pune sub semnul întrebării tot!** Se poate întâmpla ca oricând pe parcursul dezvoltării unei noi afaceri să descoperi că ceva nu merge așa cum ar trebui. Se poate spune că atunci când ai o idee de **afacere**, tinzi să vezi lucrurile evoluând ca un “best case scenario”, lucru care de multe ori este departe de adevăr.

Momentul în care începi să lucrezi pentru a dezvolta o simplă idee în ceva concret, coincide de multe ori cu descoperirea primelor “probleme”. Din nefericire acesta este și punctul în care mulți aleg să-și abandoneze proiectul în speranța că vor găsi o soluție mai bună în viitor.

**Nu există o singură rețetă a succesului.** Dacă cauți o soluție care să dea rezultate în orice domeniu, alta decât munca, să știi că nu există. Cu cât poți scoate un serviciu/produs mai repede pe piață, cu atât mai bine pentru tine și afacerea ta.

Poti astfel să evaluezi în mod obiectiv succesul afacerii tale, îți informezi clienții despre noua soluție pe care le-o oferi și cel mai important, primești sugestii de îmbunătățire – în mod gratuit, chiar de la cei cărora încerci să le vinzi produsul tău.

Să transformi o **idee** de afaceri într-un business profitabil nu este simplu, mai ales atunci când resursele financiare de care dispui la pornirea afacerii nu sunt foarte mari. Deși se spune că e greu să construiești o afacere de succes atunci când “privim în jurul nostru” observăm că un număr semnificativ de afaceri sunt prospere și că în cadrul acestora pare să existe o lejeritate în derularea activităților, iar profitul parcă “vine singur”, singura grijă a proprietarului fiind aceea de a acumula cât mai mulți bani. Mulți spun că succesul unor astfel de afaceri se datorează unor idei deosebite, ceea ce este parțial adevărat, dar foarte puțini recunosc că aceste afaceri au fost în general clădite cu foarte multă muncă și că în spatele acestor afaceri de succes se află întotdeauna un om care știe cum să conducă o afacere.

**Limitările geografice au fost eliminate cu ajutorul internetului**, iar o idee bună de afaceri, bazată pe niște nevoi manifestate și implementată conform unui plan bine pus la punct, are toate șansele să ajungă un business internațional de succes.

Procesul este unul anevoios, dar nu imposibil, atâta timp cât inițiatorii afacerii găsesc resursele de energie, dar și financiare pentru a susține eforturile de dezvoltare.

O astfel de afacere este twinZAPP, o soluție 100% românească, dedicată exclusiv industriei de publishing, o industrie care odată cu digitalizarea a suferit o schimbare bruscă în modelul de publicare și distribuție a revistelor și ziarelor. Gadget-urile și conexiunile rapide de internet au determinat o schimbare radicală în comportamentul cititorului, care nu mai fuge în fiecare dimineață la chioșcul de presă pentru a-și cumpăra publicațiile pe care le urmărește și nici nu mai trimite, prin poștă, cuponul de abonament. Dar asta nu înseamnă că „devoratorul de presă” nu mai citește sau nu mai are apetit pentru informație proaspătă. Apetitul există, doar că cititorul preferă alt mod de prezentare, mai accesibil, iar exact pe acest aspect s-au concentrat cei de la

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”

Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*

Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309

Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013

OIPOSDRU

UNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

twinzAPP. Astfel a apărut aplicația software destinată companiilor de publishing care permite convertirea rapidă a edițiilor tipărite ale revistelor în reviste digitale, interactive.

Încheiem acest capitol cu răspunsul a dat de Marius Ghenea (business angel) la întrebarea **Ce sfaturi aveți pentru viitori antreprenori?**

*Primul sfat și cel mai important: antreprenoriatul se poate învăța. Înainte de a merge mai departe cu orice fel de gândire sau proiect antreprenorial, cred că oricine ar trebui să stea un pic să se gândească, pentru că ar putea învăța niște lucruri folosind diverse resurse despre antreprenorat. E mai bine să studiezi înainte de a te arunca cu capul înainte. Un alt sfat: să analizeze cu atenție oportunitățile. Acestea există în continuare în piață și vor exista întotdeauna din punct de vedere al perspectivelor antreprenoriale, numai că trebuie identificate, pentru că de cele mai multe ori, ceea ce pare o idee minunată, se demonstrează că nu e o oportunitate reală de piață, fie că nu este nevoie de produsul sau serviciul respectiv, fie că nevoia este deja acoperită, fie că sunt alte lucruri care fac ca această oportunitate să nu existe în realitate. Ultimul sfat: nu vă lăsați furați de o idee, mergeți mai curând pe studiu real și cât se poate de sistematic al nevoilor problemelor și durerilor din piață, pentru că oportunitățile de business se găsesc exact acolo unde există probleme, nevoi și dureri în piață*



### Bibliografie

1. Ben Casnocha – *Viața mea de început în afaceri*, Editura Curtea Veche, București 2010
2. Jim Collins – *Excelența în afaceri*, Editura Curtea Veche, București 2010
3. Peter Druker – *Despre decizie și eficacitate*, Editura Meteor Business, București 2010
4. Larry C. Farrell – *Cum să devii antreprenor. Dezvoltă-ți propria afacere!*, Editura Curtea Veche, București, 2012
5. Marius Ghenea – *Antreprenoriatul*, Editura Universul Juridic, 2011
6. Alan Robinson, Dean Schroeder – *Ideile nu costă*, Editura Curtea Veche, București 2010
7. Donald Trump – *Cum să faci avere*, Editura Curtea Veche, București, 2012
8. Larry C. Farrell – *Cum să devii antreprenor. Dezvoltă-ți propria afacere!*, Editura Curtea Veche, București, 2012

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”

Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*

Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309

Beneficiar: Universitatea Spiru Haret



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



MINISTERUL  
EDUCAȚIEI  
NAȚIONALE  
OIPOSDRU



UNIVERSITATEA "SPIRU  
HARET" BUCUREȘTI  
Facultatea de Management  
Finanțiar-Contabil Craiova

## Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013 Investește în oameni !

Resurse online:

<http://www.forbes.ro/aplicatii-pentru-medii-mobile-de-la-idee-la-afacere-globala-22235>

<https://multsucces.wordpress.com/tag/palnia-ideilor/>

<http://ideiafacere.wordpress.com/2014/04/09/sfaturi-privind-valorificarea-ideilor-de-afaceri/>

[www.CompetitiveSucces.com](http://www.CompetitiveSucces.com),

Axa prioritară 1 „Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”. Domeniul major de intervenție: 1.2. „Calitate în învățământul superior”  
Titlul proiectului: *O nouă dimensiune a calității în învățământul superior economic*  
Nr. de identificare: POSDRU/156/1.2/G/137309  
Beneficiar: Universitatea *Spiru Haret*