

MODUŁ
Zrozumienie zaangażowania i wyzwań związanych z założeniem firmy
KRÓTKI OPIS
Prawdopodobnie słyszałeś to, droga do przedsiębiorczości jest pełna przeszkód. Ten moduł ma pomóc Ci przewidzieć wszystkie wyzwania, które stoją przed Tobą, abyś mógł je pokonać z odpowiednim przygotowaniem, zrozumieć, co to znaczy być przedsiębiorcą i zdać sobie sprawę, jakie twarde i miękkie umiejętności będą Ci potrzebne, aby skutecznie osiągnąć swój cel.
TREŚĆ

Wymyślenie wspaniałego i unikalnego produktu lub usługi

Więc oto jesteś, pełen motywacji i ambicji, aby rozpocząć przygodę z własnym przedsiębiorstwem, gotowy, aby stać się udanym przedsiębiorcą, rozpocząć najlepszy biznes plan, stać się własnym księgowym, reklamować swoją firmę i wszystkie te ekscytujące obowiązki przedsiębiorczość pociąga za sobą.

Ale poczekaj chwilę. Istnieje wiele umiejętności i narzędzi, które musisz posiadać, aby być odnoszącym sukcesy przedsiębiorcą, ale u podstaw Twojego biznesu, u podstaw Twojego sukcesu, leży Twój produkt lub usługa. To może wydawać się dość oczywiste; jak by twój biznes nawet istniał bez czegoś do sprzedania? Cóż, wielu popełnia błąd wskazując do świata przedsiębiorczości bez przekonującego produktu lub usługi do zaoferowania. W takim razie, jak znaleźć idealny pomysł?

WSKAZÓWKI BONUSOWE

- **Znajdź to, czego chcesz:** Jeśli masz pracować dzień i noc przez lata, aby być swoim własnym szefem, lepiej polubić to, co robisz. Pierwszym kluczem do sukcesu jest znalezienie swojej pasji i stworzenie swojej pracy zgodnie z tym, co kochasz. Będziesz o wiele bardziej przekonujący dla swoich klientów, jeśli wierzysz całym sercem w swój projekt.
- **Znajdź to, czego chcą inni:** Po znalezieniu tego, co chcesz, dowiedz się, co inni chcą lub jeszcze nie wiedzą, że chcą. Nie lekceważ wstępnej części badawczej swojego biznesu. Musisz poznać rynek wokół Ciebie, aby upewnić się, że ludzie będą zainteresowani Twoją działalnością. Powodem numer jeden dlaczego startupy zawodzą jest brak popytu na rynku, więc zbadaj rynek dokładnie.
- **Nie kopiuj innych:** Kopiowanie istniejącego biznesu nie jest dobrym pomysłem, więc nawet jeśli skończysz sprzedawać podobne produkty, zaoferuj coś więcej lub coś innego niż to, co już jest na rynku. Zdefiniuj, co sprawi, że Twój produkt będzie unikalny. Jak wyjaśniliśmy w poprzednim module, jeśli to, co oferuje Twój biznes nie jest innowacyjne, Twój sukces nie będzie trwał długo.
- **Bądź precyzyjny:** Wreszcie, ale nie najmniej ważne, mieć jasny pomysł, co chcesz dostarczyć ludziom. Nikt nie wie lepiej od Ciebie, co chcesz sprzedać, więc bądź gotowy poznać każdy szczegół swojego produktu i przedstawić go w sposób zwięzły i szczegółowy.

Posiadanie solidnego planu i wizji dla biznesu

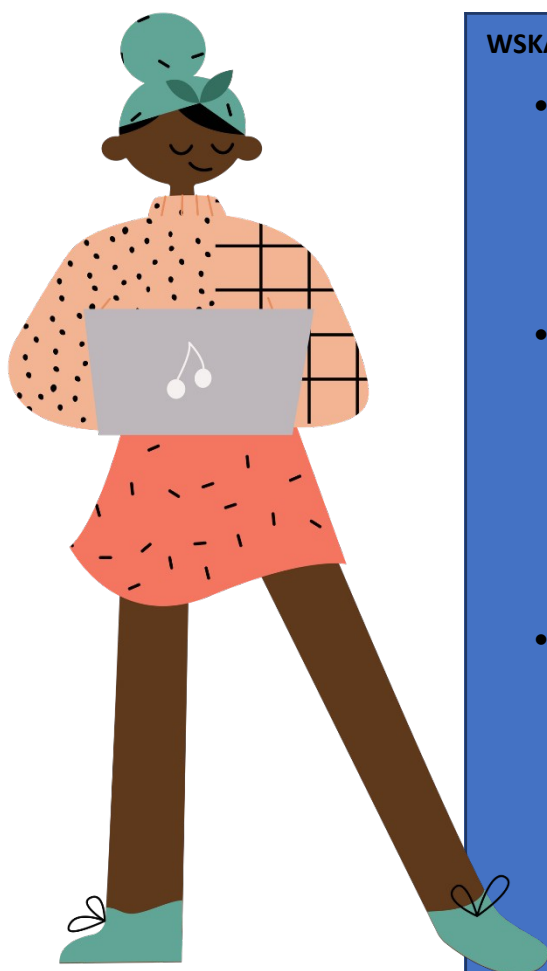
Teraz, kiedy już jesteś zdecydowany na swój pomysł, wiesz co chcesz sprzedawać lub jaką usługę chcesz świadczyć, czas wyobrazić sobie swój biznes od A do Z. Napisanie z jak największą liczbą szczegółów, czym jest Twój biznes, jak będzie funkcjonował i dlaczego odniesie sukces, pomoże Ci przede wszystkim przekonać się o sensowności tego, czego się podejmujesz, ale także przekonać inwestorów.

WSKAZÓWKI BONUSOWE

- **Miej jasny biznesplan:** Biznesplan jest mapą drogową, która definiuje rdzeń Twojego biznesu, jego cel i sposób, w jaki planujesz go osiągnąć. Krótko mówiąc, jest to solidny fundament biznesu, który pomaga uświadomić sobie, co należy zrobić. W modułach 5 i 6 udzielimy Ci bardziej szczegółowej pomocy w opracowaniu biznesplanu, ale na razie wiedz, że musisz dokładnie wiedzieć, o co chodzi w Twoim biznesie.
- **Zorganizuj się:** Kiedy masz w głowie milion rzeczy do zrobienia, szybko utoniesz pod natłokiem zadań, jeśli nie zoptymalizujesz swojego harmonogramu i nie będziesz efektywnie zarządzać swoim czasem. Bycie zorganizowanym jest kluczem do robienia wielu rzeczy w tym samym czasie, więc używaj kalendarza, zapisuj swoje cele i to, co musi być zrobione, pobierz narzędzie do zarządzania pracą, posprzątaj biurko i posortuj swoje pliki. Organizacja pomoże Ci zawsze być na szczycie i zawsze myśleć o krok do przodu.
- **Bądź cierpliwy:** Rzym nie został zbudowany w jeden dzień i Twoje przedsiębiorstwo też nie będzie. Tworzenie biznesu to nie kwestia miesięcy, to kwestia lat. Najprawdopodobniej w pierwszym roku nie będziesz osiągał zysków i jest to całkowicie normalne.
- **Bądź konsekwentny:** Bycie przedsiębiorcą nie jest łatwe, musisz być gotowy do ciężkiej pracy. Pamiętaj, aby kochać to, co robisz i cieszyć się podróżą, a nie tylko celem.

Wypełnianie luki w wiedzy i umiejętnościach

Odkryjesz, że Twój biznes wymaga różnorodnych zadań, o których nawet nie myślałeś. Przywództwo, zarządzanie, pozyskiwanie funduszy, finanse, marketing, e-commerce, tworzenie stron internetowych, a nawet optymalizacja pod kątem wyszukiwarek i wiele innych, lista może być przerażająca. Ale nie bój się!



WSKAZÓWKI

- **Znajdź poradę:** Wiele osób przeszło przez ten proces przed Tobą i może Ci pomóc. Istnieje wiele grup na Facebooku dla przedsiębiorców, platform edukacyjnych online i sieci biznesowych, do których można się odwołać, aby uzyskać wskazówki i porady.
- **Bądź wszechstronny:** Nawet jeśli jesteś super wykwalifikowanym inżynierem robotyki z potrójnym dyplomem, nadal będziesz musiał uczyć się umiejętności miękkich, takich jak komunikacja werbalna i niewerbalna, kreatywność i praca zespołowa. Platformy edukacyjne online to również świetne miejsca do nauki nowych umiejętności!
- **Zawsze staraj się rozwijać:** Ze względu na szeroki zakres umiejętności, które będziesz musiał nabyć, będziesz musiał kontynuować naukę. Nawet jeśli jesteś super wykwalifikowanym inżynierem robotyki, który był najlepszy w swojej klasie matematycznej w 10th klasie, nadal nie wiesz wszystkiego. Świat jest w ciągłej ewolucji, więc nie bierz swojej wiedzy i umiejętności za pewnik i rozwijaj się wraz z otaczającym Cię światem.

Posiadanie wystarczającego kapitału i przepływów pieniężnych

Nadchodzi zmartwienie nr 1 dla wielu niedoszłych przedsiębiorców: pieniądze. Możesz mieć rewolucyjny pomysł, ale bez gotówki daleko nie zajdziesz.



WSKAZÓWKI BONUSOWE

- **Znajdź pracę i oszczędzaj pieniądze:** To może brzmieć sprzecznie, gdy próbujesz rozpocząć własną działalność i stworzyć swój dochód, ale wielu przedsiębiorców zaczęło od posiadania pracy, która pozwoliła im zaoszczędzić pieniądze na własny biznes. Ta praca nie musi być twoją absolutną pasją, o ile pamiętasz o swoim celu i pracujesz dla pieniędzy. W tym samym czasie możesz rozwijać swój pomysł na biznes i sieć kontaktów, szukać inwestorów i dopracowywać swój biznesplan.
- **Ubiegaj się o fundusze:** Jeśli nie masz wystarczających oszczędności lub nie możesz liczyć na to, że partnerzy wniosą wystarczającą kwotę, aby wygodnie rozpocząć działalność (co często się zdarza), istnieje wiele możliwości finansowania przez różne podmioty. Więcej informacji o tym, jak uzyskać dostęp do tych funduszy, znajdziesz w Module 9.

WSKAZÓWKI

- **Prowadź swoje poszukiwania osobiście:** Rozmawiaj z ludźmi o swoim projekcie, poznaj ludzi i zaprzyjaźnij się z nimi, zanim zapytasz, czy byliby zainteresowani dołączeniem do Twojej przygody. Możesz również znaleźć imprezy i konferencje dla startupów, są szanse, że nawet jeśli nie znajdziesz swojego przyszłego partnera, nawiądziesz przydatne kontakty.
- **Skorzystaj z Internetu:** Jeśli nie masz czasu, aby chodzić i szukać, wiele stron internetowych jest dedykowanych dla przedsiębiorców w poszukiwaniu partnerów. LinkedIn i grupy na Facebooku są również dobrymi miejscami do tego.
Znajdź brakujące umiejętności: Otaczaj się ludźmi z różnych dziedzin i o różnych umiejętnościach, którzy wniosą do Twojej firmy inną, uzupełniającą się wiedzę i perspektywę.

Zbieranie wspańiałego zespołu biznesowego

Możesz być tym, który wpadł na pomysł i ten biznes może stać się twoim dzieckiem, ale rozwijanie biznesu będzie trudne (prawie niemożliwe), jeśli zrobisz to całkowicie sam. Nawet jeśli chcesz to zrobić, nie masz supermocy i nie możesz robić wszystkiego sam przez cały czas. Dobrze jest poprosić o pomoc i to raczej wcześniej niż później.

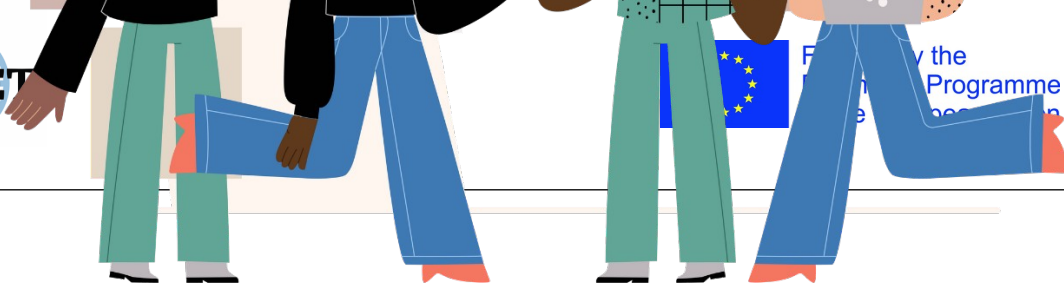
Nie mówimy tu o pracownikach (przynajmniej jeszcze nie teraz), ale o zespole, który pomoże Ci w burzy mózgów i budowaniu Twojego biznesu. Oto jak go znajdziesz:

- **Spodziewaj się nieprzewidzianych wydatków:** Nic nigdy nie idzie dokładnie według planu i nawet jeśli wydawało Ci się, że przewidziałeś wszystkie możliwe trudności, pojawią się nieprzewidziane wyzwania i wydatki. Ważne jest, abyś był finansowo i psychicznie przygotowany do radzenia sobie z nieprzewidzianymi wydatkami, takimi jak podatki, których nie obliczyłeś, utrata udziału w rynku, niespodziewana rezygnacja pracowników, długi od klientów, złe zarządzanie zapasami i inne zbędne wydatki.
- **Zrozum i precyzyjnie zarządzaj swoim budżetem:** Ostrzeżliśmy cię wcześniej, że będziesz musiał nauczyć się nowych umiejętności, a zarządzanie finansami jest ważnym z nich. Zarządzanie budżetem firmy jest nieco bardziej skomplikowane niż zarządzanie finansami osobistymi, więc nawet jeśli masz napięty budżet, księgowy może oszczędzić Ci niezliczonej

Znalezienie godnych zaufania pracowników

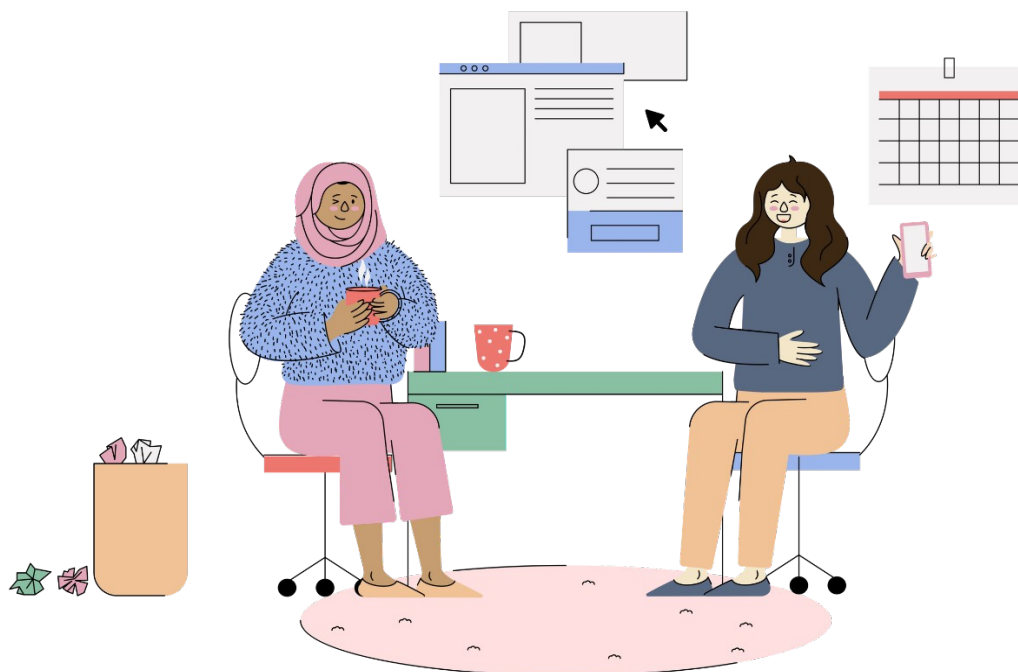
Ponownie, bardzo rzadko zdarza się, aby przedsiębiorca odniósł sukces bez pomocy innych. Ta istotna pomoc pochodzi również od ludzi pracujących dla Ciebie. Jako nowicjusz, możesz nie mieć sieci kontaktów, aby znaleźć oddanych pracowników i możesz nie wiedzieć, jak rozpoznać dobry zespół. Jednak posiadanie niewłaściwego zespołu może równie bardzo zaszkodzić Twojemu biznesowi. Oto kilka wskazówek:





WSKAZÓWKI

- **Poluj online:** LinkedIn, Indeed, Glassdoor... Setki internetowych portali pracy są do Twojej dyspozycji, aby zamieścić ofertę pracy.
- **Skontaktuj się z instytucjami:** Uniwersytety dla instancji są wypełnione wykwalifikowanymi młodymi ludźmi zmotywowanymi do rozpoczęcia kariery, więc możesz chcieć dać im szansę! Dobrym miejscem na rozpoczęcie pracy jest również urząd pracy w Twoim mieście lub regionie.
- **Buduj zaufanie:** Kiedy już znajdziesz ludzi, którzy poświęcą swój czas i umiejętności dla Twojego biznesu, ważne jest, abyś im ufał i szanował ich. Doceniaj swoich pracowników i daj im możliwość realizacji ich marzeń, będąc jednocześnie częścią Twoich marzeń, daj im odpowiedzialność i pokaż im, że w nich wierzysz. Jeśli nie będą czuli się zaufani i umocnieni, przejdą do następnej firmy, a szukanie i szkolenie ludzi często jest czasochłonne. Jeśli dobrze współpracujesz, możesz nawet dać im udział w swoim biznesie!
- **Pokaż swoje umiejętności przywódcze:** Prowadzenie firmy i zespołu nie opiera się jedynie na zaufaniu, ale na pełnym zestawie umiejętności, które musisz posiadać, aby sprawnie zrealizować swój projekt. Empatia, gotowość do nauczania, słuchanie, inteligencja kulturowa, życzliwość, zdolność do adaptacji i pokora to jedne z kluczowych umiejętności, które pozwolą Ci stać się lepszym liderem i inspirować innych.



Skuteczny marketing i budowanie marki Twojej firmy

Marketing definiuje się jako działanie polegające na promowaniu i sprzedaży produktów lub usług. Jeśli chcesz, aby ludzie dowiedzieli się o Twojej firmie i kupili Twój produkt, potrzebujesz solidnej strategii marketingowej. Marketing pomaga utrzymać reputację firmy, zaangażować klientów, zwiększyć sprzedaż i sprawić, że firma będzie się rozwijać, więc nie jest to zadanie, które należy podważać. Możesz mieć niesamowity produkt, ale jeśli ludzie nie będą o nim wiedzieć i nie będą mu ufać, Twoje przedsiębiorstwo nie osiągnie oczekiwanego sukcesu.

Branding jest kluczowym narzędziem do osiągnięcia tego sukcesu. Tworząc markę firmy, nadajesz jej określony wygląd i symbol, a w szerszym ujęciu tożsamość, która będzie kształtować doświadczenia klientów, postrzeganie Twojej marki w umysłach interesariuszy i pomoże im odróżnić Cię od konkurencji.

WSKAZÓWKI

- **Reklamuj się od wczesnego etapu**, nawet zanim będziesz miał gotowy produkt. Marketing jest czymś, o czym należy pamiętać podczas rozwijania biznesu, zamiast skupiać się tylko na jego uruchomieniu.
- **Korzystaj z mediów społecznościowych**: Facebook, Instagram, Tweeter, LinkedIn, wszystkie są niesamowitymi platformami do komunikowania tego, co robisz.
- **Twórz atrakcyjne treści**: publikuj artykuły na blogach, twórz filmy, prowadź podcasty lub udzielaj wywiadów, publikuj infografiki.
- **Organizuj wydarzenia**: Możesz zorganizować zabawne wydarzenie, aby przyciągnąć potencjalnych klientów, webinarium na temat związany z Twoją firmą, koncert w Twoim lokalu lub kolację. Możesz być kreatywny, jeśli chodzi o rodzaj imprezy, którą chcesz zorganizować, ale pamiętaj, aby ją zareklamować, aby odniosła sukces.
- **Skontaktuj się z ambasadą swojego kraju**: Posiadanie poparcia ze strony ambasady na swoim produkcie marketingowym może świadczyć o wiedzy i zaufaniu do Twojej firmy ze strony ważnego podmiotu. Może to promować Twój produkt wśród innych współobywateli, a Twoja ambasada będzie dumna, że może pochwalić się historią sukcesu.
- **Opracuj swoją tożsamość wizualną i opowiedz swoją historię**: Częścią procesu budowania marki jest stworzenie logo, strony internetowej, treści w mediach społecznościowych, ale także zastanowienie się nad sposobem pisania o swojej firmie, sposobem odbierania telefonów, elementami Twojej historii, które zdecydujesz się opowiedzieć. Pomyśl o tym, jak chcesz, aby postrzegali Cię klienci i dopracuj każdy szczegół, aby stworzyć ten konkretny obraz.



Nadążanie za zmianami i trendami w przemyśle

Żyjemy w ciągle ewoluującym społeczeństwie z ciągle zmieniającym się rynkiem. Pragnienia i potrzeby klientów nie były takie same wczoraj, jak są dzisiaj, i ważne jest, abyś w swojej pracy podążał za ewolucją rynku.

WSKAZÓWKI

- **Bądź elastyczny:** Bądź gotowy do wprowadzania zmian i adaptacji. Twój biznes prawdopodobnie nie będzie wyglądał dokładnie tak, jak sobie wyobrażałeś, ponieważ wiele rzeczy jest poza Twoją kontrolą.
- **Słuchaj uważnie swoich klientów:** Twój biznes zależy od nich, więc pytaj o opinie, rozmawiaj z klientami o tym, czego chcą i czego potrzebują.
- **Zatrudniaj postępowych pracowników:** Ty możesz nie dostrzegać wszystkich nowych trendów, ale Twoi patrzący w przyszłość pracownicy będą. Znajdź ambitnych ludzi, którzy podzielają Twoją wizję i zapewnią przyszłość Twojej firmie.
- **Zatrudnij konsultanta:** Jeśli czujesz, że Twoja firma powinna przejść przez pewne zmiany, ale nie wiesz od czego zacząć i jak się do tego zabrać, niektórzy eksperci w tych tematach mogą nadążyć za czasami.

Zarządzanie równowagą między życiem zawodowym a prywatnym

Kiedy zarządzasz swoją firmą, to Ty decydujesz o godzinach pracy, więc nikt nie każe Ci zaczynać lub kończyć pracy o określonej godzinie. Łatwo jest wpaść w pułapkę bycia zawsze podłączonym i dostępnym bez poświęcania czasu na pauzę. Chęć zrobienia zbyt wiele jest zagrożeniem dla Twojego zdrowia psychicznego i jest ryzykowna, ponieważ jeśli się wypalisz, ponieważ jesteś mózgiem i menedżerem, Twoja firma poniesie tego konsekwencje.



WSKAZÓWKI

- **Regularnie rób przerwy:** Spędzanie czasu z rodziną i sen są często brane za pewnik, ale dają ci równowagę psychiczną, której potrzebujesz, aby prowadzić swoje przedsiębiorstwo bez popadania w szaleństwo i poddawania się. Rób sobie przerwy, dni wolne, ćwicz, aby spożytkować i odzyskać nową energię, ale zaplanuj w swoim tygodniowym harmonogramie rzeczy, które nie są związane z pracą.
- **Deleguj pracę:** Jak wyjaśniono wcześniej, znalezienie zespołu biznesowego i pracowników, którym można zaufać, ma kluczowe znaczenie. Może nie być łatwo pozwolić ludziom robić rzeczy za Ciebie, kiedy masz konkretny pomysł, jak to powinno być zrobione, ale powinieneś się z tym pogodzić.
- **Bądź zorganizowany:** Bycie zorganizowanym jest tym, co pozwoli odłożyć trochę czasu, aby spędzić go na robieniu innej czynności, którą kochasz, nie myśląc o swoim biznesie.

WYTYCZNE/PORADY

Zrozumiałeś, że bycie przedsiębiorcą nie jest dla strachliwych i niezmotywowanych. Tworzenie własnej działalności i generowanie własnego dochodu jest niezwykle satysfakcjonujące,

a jednocześnie drenujące energetycznie. Jako przedsiębiorca, prawdopodobnie będziesz pracować więcej i mieć więcej odpowiedzialności, niż kiedy byłeś zatrudniony w firmie. Ostatnią radą, jaką mamy dla Ciebie, jest zachowanie **pozytywnego nastawienia**, nawet gdy sprawy stają się skomplikowane i frustrujące. Budowanie biznesu jest podróżą i wszelkie wyzwania, które napotkasz są częścią tego procesu, więc skup się raczej na rozwiązaniu niż na problemie i otaczaj się optymistycznymi ludźmi. Nie nakładaj na siebie zbyt dużej presji, nie musisz zrewolucjonizować świata swoim biznesem, najważniejsze jest to, że kochasz to co robisz!

1 sposobów rozwiązywania wyzwań przez przedsiębiorców odnoszących sukcesy:

1. Bądź kreatywny
2. Bądź zorganizowany
3. Bądź ciekawy i chętny do nauki
4. Dbaj o swój budżet
5. Pracuj zespołowo
6. Buduj zaufanie
7. Mów o swojej działalności
8. Dostosowuj się
9. Deleguj zadania
10. Nie ustępuj

"Sprzedaż nie jest natarczywą, nastawioną na zwycięstwo czynnością macho. Jest to dyscyplina oparta na empatii, oparta na procesach i wymagająca wiedzy. Ponieważ, koniec końców, ludzie kupują od ludzi." Subroto Bagchi, współzałożyciel Mindtree

"Musisz postrzegać porażkę jako początek i środek, ale nigdy nie bawić się nią jako końcem". *Jessica Herrin, założycielka i dyrektor generalny Stella & Dot*

"Musisz nauczyć się dobrze oddawać kontrolę i nie brać spraw do siebie. Nawet doświadczeni przedsiębiorcy zmagają się z tym. Myślę, że chodzi o to, aby nie brać porażek do siebie, a także nie brać sukcesów do siebie." Leila Janah, założycielka Samasource i LXMI

"Jeśli zaczynasz coś na własną rękę, lepiej mieć do tego pasję, bo to jest ciężka praca". Sallie Krawcheck, współzałożycielka firmy Ellevest

"Pasja, kreatywność i odporność to najbardziej kluczowe umiejętności w biznesie. Jeśli je posiadasz, jesteś gotowy, by wyruszyć w podróż." Jo Malone, założycielka firmy Jo Malone

ZASOBY/NARZĘDZIA ZEWNĘTRZNE

<https://www.indeed.jobs/> - Indeed
<https://www.glassdoor.com/index.htm> - Glassdoor
<https://www.glassdoor.com/index.htm> - EURES
<https://www.jobindex.dk/?lang=en> - Jobindex
<https://international.kk.dk/bhc> - Business House Copenhagen
<https://www.udemy.com/fr/> - Udemy
<https://fr.coursera.org/> - Coursera
<https://www.edx.org/> - edx

