



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
AMPOSDRU



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI
PERSOANELOR VÂRSTNICE
Organismul Intermediar Regional
POSDRU Regiunea Sud-Est



UNIVERSITATEA POLITEHNICA
DIN BUCUREȘTI

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



Septembrie 2013

CENTRUL DE ASISTENȚĂ ANTREPRENORIALĂ
Universitatea POLITEHNICA din București

Proiect POSDRU/92/3.1/S/62353
“DEZVOLTAREA COMPETENȚELOR
ANTREPRENORIALE – o alternativă
eficientă de adaptare la piața muncii
în societatea informațională”

Newsletter nr. 13

De la idei la realizări – practici,
principii și reușite în antreprenoriat

CUPRINS

*Interviu Energy Ads – modelul unui
start-up deschis în urma programului
de formare în competențe
antreprenoriale*

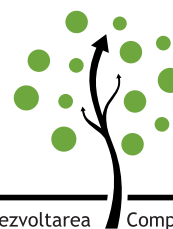
*Alte 5 principii financiare de bază
pentru antreprenori începători –
Daniel Zărnescu*

*Primii pași în afacerea ta online -
Eveniment de networking*

*Recomandarea noastră de lectură
în domeniul antreprenorial*



CENTRUL DE
CONSILIERE ȘI
ORIENTARE ÎN
CARIERĂ



Dezvoltarea
Competențelor
Antreprenoriale

Interviu Energy Ads – modelul unui start-up deschis în urma programului de formare în competențe antreprenoriale

Pe Andrei Moroșanu și Mihai Petrea i-am cunoscut la interviul de selecție pentru participarea la programul de formare în domeniul competențelor antreprenoriale, organizat în cadrul proiectului **“Dezvoltarea competențelor antreprenoriale, o alternativă eficientă de adaptare la piața muncii în societatea informațională”**. Erau deja hotărâți că vor începe împreună o afacere în domeniul marketing-ului online, știau de unde să înceapă, erau interesați să afle mai multe informații despre antreprenariat și mai ales, erau foarte convingători. Au convins cu ușurința juriul, astfel că au fost selectați fără mari deliberări. La scurt timp după absolvirea programului de formare, și-au înregistrat și firma: **Energy Ads**. De atunci, au deja un portofoliu de clienți.

Q: Cum v-ați hotărât să vă deschideți o afacere? A fost întâi ideea de a avea o afacere și apoi v-ați gândit ce v-ar plăcea să faceți sau ați știut de la început ce fel de activitate v-ar plăcea să desfășurați?

Energy Ads: Ideea de a porni o afacere împreună a venit practic de la sine. Mihai avea un job pe partea de promovare prin social media, iar eu activam ca freelancer în domeniul promovării online. Fiind colegi de grupă la facultate și având un domeniu comun de activitate discutam proiectele pe care le avea fiecare în desfășurare și așa am ajuns să colaborăm la câteva dintre ele. Înființarea agenției a fost următorul pas. Ne-a împins de la spate și faptul că nici unuia nu ne place să avem șefi care nu ne înțeleg munca și consideră că un program fix al angajaților aduce rezultatele dorite.

Q: În ce măsură istoria personală, educația academică sau experiența profesională anterioară v-au influențat decizia de a face o afacere în acest domeniu?

E.A.: Ce am studiat în facultate nu ne-a ajutat absolut deloc. Singurele beneficii au fost faptul că ne-a adus împreună și am avut posibilitatea de a urma câteva cursuri extracurriculare cum ar fi cel de Competențe Antreprenoriale. Siguranța pe care am avut-o atunci când am plecat la drum cu afacerea s-a bazat strict pe experiența și pe cunoștințele pe care le aveam deja.

Mihai lucra pe un post unde colabora cu diferiți antreprenori care îi recomandau că cel mai bine e să își deschidă o afacere. Chiar dacă era la începutul carierei profesionale, știa foarte multe lucruri despre domeniu (marketing online) din cărți, bloguri și articole pe care le citea zilnic. Când s-a pus problema de a realiza o campanie complexă de promovare online managerul său nu a avut însă încredere în el și a apelat la o agenție foarte mare care a venit cu un plan de

marketing exact ca cel pe care îl realizase el. Atunci a simțit că se plafonează și că poate mai mult.

Q: Cum ați descrie domeniul de activitate al firmei voastre? Ce activități desfășurați? Ce tip de client vizați?

E.A.: Activitățile pe care le desfășurăm în cadrul agenției sunt complexe, de la webdesign și promovare prin rețele sociale la optimizare pentru motoare de căutare prin internet, publicitate online și branding. Ne adresăm companiilor care doresc să își crească vânzarile, să își îmbunătățească prezența și imaginea online. Datorită specificului activităților noastre, colaborăm atât cu firme mici noi înființate și în plină dezvoltare cât și cu societăți cu cifre de afaceri mari și vechime pe piață. Nu ne place termenul de “clienți” și îl preferăm pe cel de “parteneri” întrucât esența afacerii constă în parteneriate de lungă durată și cu beneficii de ambele părți.

Q: Ce roluri v-ați asumat în administrarea firmei? Faceți totul în echipă?

E.A.: Totul în agenție înseamnă muncă în echipă. Deși fiecare are specializarea lui într-o anumită direcție, ne completăm perfect și întotdeauna ne consultăm înainte de a pune în aplicare un proiect. Viziunea și creativitatea sunt cele mai importante atu-uri în domeniul nostru.

Q: Ce vi s-a părut greu în acest proces de devenire ca antreprenori? Ce v-a ajutat să depășiți obstacolele?

E.A.: Sunt două aspecte principale cu care ne-am luptat. În primul rând a fost birocrăția la înființarea firmei. Nu am vrut să apelăm la avocați sau consultanți și am alergat singuri cu actele pe la Administrația Financiară sau Registrul Comerțului. Înființarea firmei în 3 zile e un mit, ne-a luat peste o lună. Am văzut la Registrul Comerțului avocați care veneau la ghișeu pentru a 3-a oară cu același

dosar. Al doilea și cel mai greu obstacol îl reprezintă lipsa de viziune și inflexibilitatea unor antreprenori sau manageri care nu înțeleg beneficiile promovării online sau considera că este un lucru foarte ușor pe care îl pot face singuri. Aceștia preferă să încarce un angajat cu această sarcină pe motivul reducerii costurilor. Greșesc foarte mult aici, deoarece un buget de marketing plasat în mâna unui nespecialist va genera pierderi, în loc să aducă beneficiile dorite.

Q: Sunteți printe puținii participanți la programul de formare desfășurat în cadrul proiectului care au știut de la început ce vor să facă, în ce direcție trebuie să se îndrepte și care au ajuns să-și deschidă firma în timp record. Aveți deja un sediu, v-ați înregistrat firma și aveți deja și clienți. Cred că sunteți ceea ce se poate numi un exemplu de succes. Care ar fi cheia succesului de până acum?

E.A.: În primul rând trebuie să fii motivat, să îți placă ceea ce faci și să nu te gândești la bani. Dacă în loc să te gândești cum să te dezvolți, cum să îți mărești portofoliul de parteneri și cum să vii cu idei noi vei sta cu mintea la cați bani vrei să câștigi și ce mașină să îți cumperi, vei rămâne doar cu gândurile. Important este să pleci la drum, să oferi servicii de calitate și în scurt timp vei vedea că încep să apară și beneficiile. Nu considerăm că am ajuns încă la succes, mai avem mult până acolo, dar drumul pe care am apucat este unul de viitor.

Q: Ce vă doriți pentru viitor? Cum vedeți evoluția firmei și a voastră în viitor?

E.A.: Ne dorim să creștem și să evoluăm, atât ca persoane cât și ca afacere. Vedem destul de clar viitorul și ne place ceea ce vedem. Deja am început un proiect prin care încercăm să atragem potențiali parteneri din afara granițelor țării. Cu pași mici, dar siguri ne vom extinde afacerea în viitor.

Alte 5 principii financiare de baza pentru antreprenorii începători !

- continuare din numărul anterior -

Principiul 6 – Fă afaceri din bani și pasiune, nu din lipsă de bani și nevoie

Cele mai multe afaceri care dau faliment, dau faliment pentru că au fost gândite din “lipsă de bani”. Cand investești tot ce ai într-o afacere și mai ai nevoie și de credite, dar și de alte împrumuturi (în stanga și în dreapta) înseamnă că nu îți permiti afacerea respectivă și că o să fii gătit, încet dar sigur. Deciziile pe care le vei lua, le vei lua nu spre bunastarea afacerii, ci în ideea de a nu muri de foame. E ca și cum ai bea tu laptele din biberonul copilului tău. Dacă faci afaceri cu banii jos, ai toate șansele să te gândești la binele afacerii, nu la buzunarul tău și la lipsurile pe care le ai tu. Asta înseamnă surplus de creativitate și lipsa de constrângeri. De aceea, indiferent de câți bani câștigi, pune deoparte bani pentru viitoarele investiții și afaceri la care acum poate, nu te gândești.

De cele mai multe ori când simți că ai face mai multe dacă ai avea mai mulți bani, nu uita că este o gândire de victimă. Ai exact atâția bani câți meriți și poți să gestionezi. Așa că dacă gestionezi bine banii pe care ii ai ACUM și poți, cu ajutorul lor, să faci și mai mulți bani, vei avea și banii care să te ajute să faci și mai mulți bani.

Principiul 7 – Lasă ușile deschise peste tot pe unde mergi

Lumea este cu mult mai mică decât te-ai aștepta și traiectoriile profesionale și în afaceri sunt foarte încâlcite într-o viață de om. Caracterul pe care ți-l formezi te va ajuta să câștigi mulți bani pe viitor. Atâta timp cât oamenii te vor ține minte drept o persoană verticală, deschisă, alături de care s-au simțit bine, indiferent de context, atunci pe termen lung oportunitățile vor fi mult mai mari.

Afacerile se fac de către oameni cu oameni. Dedică timp înțelegerii societății în care trăim și dezvoltă propriul sistem de networking care să ți se potrivească. Orice persoană poate fi o ușă către oportunități fabuloase. Acordă interes sporit celor care deja au reușit sau au mentalitate de antreprenor integrată, chit că în prima fază nu ai, poate, beneficii directe din aceste relații.

Să ai în telefon persoane care au același interes pentru afaceri te poate salva în momente critice, cand nu știi încotro să o iei, dar îți și poate aduce beneficii fabuloase din conexiuni pe care nu le poți face pe moment.

Principiul 8 – Bucură-te de experiențe și de viață

Dacă îți place ceea ce faci indiferent că riști sa o dai în bară sau că nu ai atâția bani câți ți-ai dori, atunci ești pe drumul cel bun. Nu am întâlnit antreprenor care să fi fost nefericit fără bani și fericit când a început să aibă succes. Doua amănunte sunt hotărătoare pentru viitorul tău și libertatea financiară pe care ți-o dorești: entuziasmul în tot ceea ce faci și credința că va fi bine, într-un final. Înțelege că fiecare etapă are un rost și încearcă să înveți din orice faci, oricât de negru ar părea prezentul în anumite situații.

În experiența mea au fost momente când visam la o afacere deși nu aveam bani să beau o cafea în oraș, dar și momente când plăteam angajați, de exemplu, câteodată mai mult decât mă plăteam pe mine (în anumite luni). Credința că ce faci, faci bine, și că pe termen lung o să îți iasă este hotărător. Antreprenoriatul este o mentalitate care te ține o viață.

Principiul 9 – Cât ești tânăr, riscă!

La început îți permiti să ai o creștere accentuată, pentru că sunt multe lucruri în avantajul tău. Vârste sub 30 de ani înseamnă lipsa copiilor de care să ai grijă, de multe ori lipsa unor cheltuieli de “întreținere” (dacă stai cu părinții sub același acoperiș) etc. Cu cât înaintezi mai mult în vârstă, cu atât vei fi mai constrâns de contexte și nu vei mai putea acumula experiența pe care o ratezi la început.

Afaceri poți să faci noncost, în ciuda a ceea ce zic mulți oameni. De multe ori este nevoie doar de pasiune și un domeniu de internet care să nu coste mai mult de 50 de euro. Un colț într-un mall și o imprimantă de tricouri sau un storcător de fructe naturale înseamnă aur curat în evoluția unui viitor antreprenor, cu investiții de multe ori minime. În același timp, cu cât avansezi în vârstă cu atât îți va fi mai greu să te întorci la “bază”, să ieși pe profit din afaceri care par derizorii. Se instalează confortul locului de muncă, dar și constrângerea familiei etc. De asemenea – la început, dacă vrei să pornești afaceri cu investiție minimă, te sfătuiesc să cauți una în zona “serviciilor”. O firmă pe webdesign, spre exemplu, înseamna de multe ori doar o ștampilă și o activitate intensă de “vânzare”, pentru că activitatea în sine o poți delega spre freelanceri, fără să ai, la propriu, costuri.

Secretul este că dacă scoți profit la 16-18 ani din vanzari de adidași, blugi sau ochelari de soare în rândul colegilor, ai toate șansele să câștigi bani și mai târziu dintr-o afacere de anvergură. Principiile sunt aceleași! Cumperi ieftin și vinzi mai scump, în condițiile în care există cerere pe produsul pe care îl vinzi. Cei care se hotărăsc să pornească afaceri la 40-50 de ani, din pacate, de cele mai multe ori vor să compenseze lipsa de experiența cu bani mai mulți investiți. În cele mai multe cazuri banii ăștia sunt aruncați aiurea.

Principiul 10 – Când ai, dă înapoi

Principiu de abundență. Dacă faci mai mulți bani decât cheltui, e bine ca anumite sume de bani să le redirecționezi către oameni care chiar au nevoie de bani. Nu te sfătuiesc să dai bani celor care ți-i cer (! citește mai mult: aici), ci să întorci cumva din surplus în societate. Stai liniștit, când îi vei avea vei găsi metode prin care să faci asta și care îți vor da liniște sufletească și, de multe ori, împlinire.

Cam astea sunt ideile mele pentru o evoluție sănătoasă financiară. Cea mai importanta idee cu care vreau să rămâi este următoarea: Ai exact atâția bani câți meriți, faptul că te gândești cum să faci rost din alte părți decât prin ceea ce faci denotă că vrei să gestionezi bani pe care nu îi produci. Concentrează-te pe ce faci și fă ce faci la nivel de excelență: asta îți va aduce bani și bunăstare.

Daniel Zărnescu





Primii pași în afacerea ta online - Eveniment de networking

Active Consulting and Training și Centrul de Consiliere și Orientare în Carieră din cadrul Universității POLITEHNICA București, vă invită să participați la cel de-al 7lea eveniment de networking dedicat mediului de business online! Vă așteptăm miercuri, 2 octombrie, orele 17 la Clubul Muzeului Țăranului Român, pentru a parcurge împreună cu moderatorii, Daniel Zărnescu și Grațian Sonu, etapele necesare reușitei voastre online!

Acest eveniment este dedicat în special persoanelor care nu au participat la ultimele două sesiuni de acest tip din 28 iunie și 12 septembrie. Avem maxim 50 de locuri disponibile!

Vă rugăm să citiți cu atenție formularul și condițiile de înregistrare:

https://docs.google.com/forms/d/1YzuCZbioo7EogTqQ__Y_4yAdcvPqmZfVl2KTxRZd6Zo/viewform

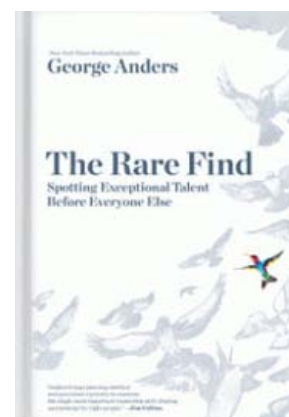
Recomandarea noastră de lectură în domeniul antreprenorial

„The rare find” - George Anders

“A fi un lider excelent înseamnă a avea o echipă de oameni foarte buni. Tocmai am citit “The Rare Find” de George Anders, carte ce explică alegerile pe care trebuie să le faci pentru a pune la punct o echipă competitivă. Explică tehnici și studii de caz, de la recrutările în armată până la găsirea de top manageri” – Vanessa Nornberg, Metal Mafia.

Citește mai mult:

<http://www.wall-street.ro/slideshow/Start-Up/117168/10-carti-de-leadership-pe-care-orice-tanar-antreprenor-trebuie-sa-le-parcurga.html#ixzz2fvm2KOUo>

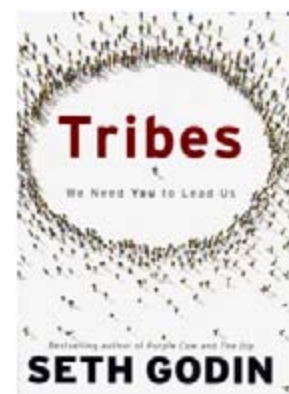


"Tribes: We need you to lead us" - Seth Godin

În “Tribes: We need you to lead us”, de Seth Godin, poți afla cum să crezi un proiect care chiar să atragă oamenii. Cartea oferă studii de caz foarte interesante ale oamenilor ce au creat imperii folosind angajații ca lideri. Principiul de funcționare a fost acela de a întreprinde un liant ce împreună cu un spirit magnetizant, o organizare eficientă a avut ca rezultat profitul companiilor pe piețele naționale și pe cea internațională.

Citește mai mult:

<http://www.wall-street.ro/slideshow/Start-Up/117168/10-carti-de-leadership-pe-care-orice-tanar-antreprenor-trebuie-sa-le-parcurga/3/tribes-we-need-you-to-lead-us-seth-godin.html#anchor-of-navigator#ixzz2fvmgevPs>

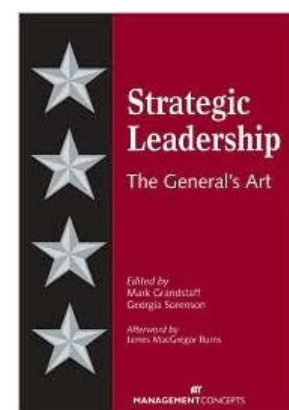


"Strategic Leadership: The General's Art" - G. Sorenson

Editată de Mark Grandstaff și Georgia Sorenson, “Strategic Leadership: The General's Art” este o carte care trebuie citită de antreprenorii ce caută să își îmbunătățească leadership-ul. Oferă sfaturi practice și studii de caz despre antreprenori și lideri de succes, precum și exerciții practice pentru a te ajuta să îți pui teoriile în practică.

Citește mai mult:

<http://www.wall-street.ro/slideshow/Start-Up/117168/10-carti-de-leadership-pe-care-orice-tanar-antreprenor-trebuie-sa-le-parcurga/2/strategic-leadership-the-general-s-art-g-sorenson.html#anchor-of-navigator#ixzz2fvmYjMlw>





Centrul de Asistență Antreprenorială

Centru.consiliere@upb.ro
Telefon: 021 402 83 02
www.antreprenor.upb.ro

Investește în oameni!

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

"Dezvoltarea competențelor antreprenoriale - o alternativă eficientă de adaptare la piața muncii în societatea informațională"

Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României