

Spirit și aptitudini antreprenoriale

INDEX

1. DEFINIREA ANTREPRENORIATULUI

- a). Antreprenoriatul - de la afacere, la atitudine
- b). Business Model Canvas versus planul de afaceri

2. CARACTERISTICI PERSONALE

- a). Top 5 caracteristici personale ale unui antreprenor de succes
- b). Cum să obții top 5 caracteristici personale ale unui antreprenor de succes

3. COMUNICARE INTERPERSONALĂ

- a). Patru aptitudini esențiale ale unui antreprenor
- b). Cum să îți îmbunătățești abilitățile de comunicare

4. GÂNDIREA CRITICĂ ȘI CREATIVĂ

- a). Ce este
- b). Cum se dezvoltă

5. APTITUDINI PRACTICE GENERALE

- a). Management de proiect
- b). Management financiar
- c). Vânzări

6. APTITUDINI SPECIFICE ANTREPRENORIATULUI

- a). Pași necesari întemeierii unei afaceri
- b). Cum să începi o afacere într-o altă țară UE

7. PUTEREA BRANDINGULUI

- a). Principalele componente ale unui brand
- b). Pași simpli pentru a crea brandul unui start-up

TITLU
1. DEFINIREA ANTREPRENORIATULUI
REZUMAT
Care sunt acele trăsături definitorii pentru un antreprenor de succes? Este important să aveți cunoștințe serioase de tehnologie sau expertiză într-un anumit domeniu, dar acest lucru nu este suficient pentru a deveni un antreprenor de succes. Antreprenoriatul nu implică neapărat inițierea propriei afaceri - puteți fi considerat un "antreprenor" pentru acțiunile dvs. în cadrul unei companii sau organizații pe care nu ați fondat-o dvs. Depinde de tine să alegi și să atingi nivelul de antreprenoriat care te interesează, fie că înseamnă să dobândești noi competențe și aptitudini sau să transformi acest lucru în capital și / sau în afacere.
DESCRIEREA GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE
<p>a). Antreprenoriatul - de la afacere, la atitudine</p> <p>Nivelul 1. Antreprenoriat = afacere Conform unei definiții răspândite pe scară largă, antreprenoriatul, într-un sens restrâns, se referă la <u>actul de creare a unei afaceri pentru a genera profit, prin identificarea sau chiar crearea unei necesități și răspunsul la aceasta prin intermediul noii întreprinderi.</u> Acest mod de definire a termenului consideră că este legat de crearea, lansarea și desfășurarea unei noi afaceri, împreună cu riscurile implicate, în scopul profitului. Prin urmare, se convine de comun acord că antreprenorul este aproape sinonim cu omul de afaceri.</p> <p>Nivelul 2. Antreprenoriat = transformarea unei oportunități în capital Domeniul economiei ne oferă un sens mai larg pentru acest termen. Din această perspectivă, un antreprenor este definit de <u>abilitatea de a găsi și de a acționa în funcție de oportunități pentru a transforma invențiile, tehnologia sau situațiile în produse noi și inovații viabile din punct de vedere comercial.</u> La începutul secolului al XIX-lea, economistul francez Jean-Baptiste Say a formulat, de asemenea, o definiție mai largă a antreprenoriatului, spunând că acesta "conferă resurselor economice productivitate și randament mai mari".</p> <p>Nivelul 3. Antreprenoriat = inovare și antreprenoriat social Făcând un pas mai departe în domeniul mentalului antreprenorial, constatăm că antreprenoriatul poate fi de asemenea înțeles ca <u>un tip special de gândire care permite inovarea sau chiar revoluționarea unui anumit domeniu, piață sau industrie.</u> Potrivit economistului austriac Joseph Schumpeter, din anii 1930, un antreprenor este o persoană care este dispusă și capabilă să transforme o nouă idee sau invenție într-o inovație de succes. Astfel, <u>antreprenoriatul dincolo de economie și dincolo de afaceri este o atitudine, un set de caracteristici care nu sunt neapărat transformate în capital.</u></p> <p>Aici apare antreprenoriatul social, înțeles ca <i>o întreprindere al cărei scop principal este de a aduce schimbări sociale pozitive, mai degrabă decât de a face un profit</i>, potrivit dicționarului Macmillan. Trecerea treptată spre antreprenoriatul social a avut loc recent și acest tip de întreprindere devine modelul preferat al generațiilor mai tinere care încearcă să facă o schimbare pozitivă în lume, în loc de a câștiga pur și simplu profit.</p>

Există definiții ale spiritului antreprenorial pentru fiecare nivel și încă se dezbate dacă termenul ar trebui să fie legat de un anumit tip de afacere sau ar trebui să permită un spectru mai larg de semnificații. Cu toate acestea, unele definiții se pot aplica întregului spectru, de la proprietar de companie, la un anumit tip de gândire, cum ar fi cea formulată de profesorul Howard Stevenson, care predă studii de antreprenoriat la Harvard Business School, potrivit căruia "spiritul antreprenorial reprezintă urmărirea oportunităților dincolo de resursele disponibile". Această afirmație poate fi considerată o definiție cu spectru larg deoarece implică elemente cheie ale antreprenoriatului: abilitatea de a vedea oportunități acolo unde alții văd doar probleme; asumarea de riscuri; creativitate și o minte deschisă în găsirea de resurse dincolo de cele disponibile imediat.

Putem rezuma concluzia noastră citând dintr-un articol din revista Forbes, care spune: "Suntem toți antreprenori. Este un mod de gândire, nu un model de afacere."

În următoarele secțiuni, vom identifica trăsăturile specifice și acțiunile pe care trebuie să le întreprindem pentru a deveni mai „antreprenoriali” și, eventual, pentru a deveni chiar antreprenori - fie că suntem manageri, proprietari sau angajați ai unei companii.

b). Business Model Canvas vs. planul de afaceri

Odată ce ați decis să lansați o afacere, cel mai rapid mod de a trece de la idee la acțiune ar trebui să înceapă cu lucrul la propriul dumneavoastră *Business Model Canvas*. Dacă, pe de altă parte, sunteți la punctul în care trebuie să ajungeți la o etapă următoare cu o afacere deja existentă, atunci ar trebui să vă gândiți la elaborarea unui plan de afaceri, care este mult mai complex. Cu toate acestea, pentru prima etapă, planul simplificat de tip „Business Model Canvas” este una dintre cele mai ușoare și mai rapide căi pentru a vă crea o imagine clară asupra afacerii dvs. viitoare și aceasta poate servi drept referință pe tot parcursul procesului de lansare.

Planul de afacere simplificat *Business Model Canvas*

Acesta este un instrument strategic, inventat de antreprenorul și autorul Alexander Osterwalder în 2010, care este acum utilizat de companii din întreaga lume. Constă într-un plan de afaceri pe o singură pagină, ce conține - în mod vizual și concis - **cele 9 elemente cheie ale unei afaceri**, care sunt următoarele (conform [Enterprising Oxford](#)):

- 1. Segmente de clienți:** Cine sunt clienții? Ce cred ei? Ce văd? Ce simt? Ce fac?
- 2. Slogan:** Ce este convingător la sloganul ales? Ce îi determină pe clienți să cumpere?
- 3. Canele de comunicare:** Cum se promovează, se vinde și se livrează sloganul? De ce? Funcționează?
- 4. Relații cu clienții:** Cum interacționați cu clientul pe tot parcursul relației cu acesta?
- 5. Fluxuri de venituri:** Cum câștigă afacerea venituri de pe urma sloganurilor?
- 6. Activități cheie:** Ce acțiuni strategice unice întreprinde compania pentru a-și îndeplini promisiunile?

7. Resurse cheie: Ce active strategice unice constituie avantajele competitive ale companiei?

8. Parteneriate cheie: Ce poate face compania pentru a se putea concentra asupra activităților sale cheie?

9. Structura costurilor: Care sunt principalele costuri ale afacerii? Cum sunt acestea legate de venituri?

Trebuie să luați în considerare fiecare dintre aceste nouă elemente din MBC și [aveți aici un videoclip de două minute](#) care vă va ajuta să înțelegeți și să învățați cum să completați corespunzător fiecare câmp.

Planul de afaceri

Un plan de afaceri este definit ca *un document scris care descrie natura afacerii, strategia de vânzări și marketing și contextul financiar, și care conține o proiecție a profiturilor și pierderilor*, conform [Entrepreneur Encyclopedia](#). Acest document formal cuprinde toate aspectele critice ale unei firme noi sau existente, servind drept referință pentru evaluarea periodică și bază pentru creștere. De asemenea, poate servi drept document argumentativ pentru a atrage investitori. Aceasta este, de obicei, o declarație formală complexă care implică o perioadă de cercetare și resurse considerabile de timp și cunoștințe.

Pentru că vorbim de un document complex și destul de formal, există [formate standard](#) pe care le puteți folosi, ce conțin, de regulă, următoarele 7 - 10 secțiuni:

1. Rezumat: declarația de misiune a companiei, împreună cu o scurtă descriere a produselor și serviciilor sale.

2. Descrierea companiei: informații cheie despre afacerea dvs., obiectivele și clienții, valoare și nișă vizată.

3. Analiza pieței: date și statistici despre evoluția și viitorul nișei, despre modul în care compania dvs. se va încadra în ea. În plus, va trebui să oferiți detalii despre consumatorii pe care îi aveți în vedere.

4. Analiza competitivă: o comparație clară a afacerii dvs. cu concurenții direcți și indirecti.

5. Management și organizare

6. Produse și servicii

7. Planul de marketing

8. Strategia de vânzări

9. Cerere de finanțare (dacă acest plan vizează obținerea de investiții)

10. Proiecții financiare

Pentru a vă veni în ajutor, puteți consulta [aici un clip de 2 minute](#), de la Harvard Business Review, despre cum să redactați un bun plan de afaceri.

TIPUL ACȚIUNII (*)

Acțiuni simple care pot fi implementate imediat, fără a necesita o investiție.

ACȚIUNI CONEXE
<p>Notă: Acțiunile acestui modul pot fi implementate individual. Cu toate acestea, pentru rezultate optime, se recomandă implementarea cât mai multor acțiuni conectate.</p> <p>Acțiunea 2. Caracteristici personale Acțiunea 3. Caracteristici interpersonale Acțiunea 4. Abilități de gândire creativă și critică Acțiunea 5. Abilități practice generale Acțiunea 6. Abilități specifice domeniului Acțiunea 7. Puterea branding-ului</p>
TIMPUL NECESAR PENTRU IMPLEMENTAREA UNEI SOLUȚII ȘI COSTUL ASOCIAT
Cercetarea și înțelegerea terminologiei și completarea Business Model Canvas (planul simplificat de afaceri) ar trebui să dureze câteva zile. Resursele sunt disponibile pe scară largă online și, până la un anumit nivel de învățare, ele sunt gratuite.
PARTEA POZITIVĂ ȘI PARTEA NEGATIVĂ A SOLUȚIEI
<p>Pozitiv: Facilitarea înțelegerii terminologiei și un instrument practic care vă permite să porniți cu dreptul.</p> <p>Negativ: Planul simplificat de tip <i>Business Model Canvas</i> nu este un produs final, ci trebuie actualizat permanent. Planul de afaceri necesită resurse considerabile de timp și o cercetare prealabilă consistentă.</p>
UTILIZARE POSIBILĂ
O mai bună înțelegere a specificului domeniului afacerilor este obligatorie pentru orice întreprindere de succes. Acesta constituie, de asemenea, punctul de plecare și o primă etapă.
COMPETENȚE TIC
Minime
NIVEL LIMBĂ ENGLEZĂ
Intermediar
NIVEL WEBSHOP
n/a
SURSE
<ol style="list-style-type: none"> 1. Eisenman, Thomas R. (2013, January 10). <i>Entrepreneurship: A Working Definition</i> retrieved from https://hbr.org/2013/01/what-is-entrepreneurship?referral=03758&cm_vc=rr_item_page.top_right 2. Ferreira, Nicole Martins (2018, August 17). <i>What is Entrepreneurship? Entrepreneur Definition and Meaning</i> retrieved from https://www.oberlo.com/blog/what-is-entrepreneurship 3. Fernandes, Paula (2018, February 19). <i>Entrepreneurship Defined: What It Means to Be an Entrepreneur</i> retrieved from https://www.businessnewsdaily.com/7275-entrepreneurship-defined.html 4. By the Mind Tools Content Team. <i>Entrepreneurial skills</i> retrieved from https://www.mindtools.com/pages/article/newCDV_76.htm 5. <i>Entrepreneurship</i> retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Entrepreneurship

6. Linn, David (2014, September 23). *Business Plan vs. Business Canvas: What's the difference?* retrieved from

<https://www.brevedy.com/2014/09/23/business-plan-vs-business-canvas-whats-difference/>

7. Enterprising Oxford, *Business Model Canvas Explained* retrieved from

<https://www.eship.ox.ac.uk/business-model-canvas-explained>

8. Dixon, Amanda (2018, May 21). *Top 10 Components of a Good Business Plan*, retrieved from

<https://smartasset.com/small-business/top-components-of-a-business-plan>

RESURSE ADIȚIONALE

a). Înțelegerea celor trei niveluri de antreprenoriat

- [Entrepreneur's Glossary](#)
- [Inspirational story and entrepreneurship lessons](#)
- [Understand the Downside of Starting a Business](#)
- **b) The Business Model Canvas vs. The Business Plan**
- [Business Idea Validation](#)
- [wikipedia/What is a Business Model Canvas and its' history](#)
- [Alexander Osterwalder's website - about the Business Model Canvas](#)
- [Classic Business Model Canvas Template](#)
- [Strategyzer is the complete resource on the Business Model Canvas](#)
- [Lean Canvas - a leaner version of the Business Model Canvas](#)
- [Step-by-step guide and elements of a business plan](#)
- [bplans.com/business-plan-template/free download](#)

SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE

Deși noțiunile cuprinse în această secțiune sunt general valabile, mediul de afaceri reflectă și nivelul de dezvoltare dintr-o anumită țară și este puternic influențat de economia și climatul politic din țara respectivă.

TITLU

2. CARACTERISTICI PERSONALE

REZUMAT

Care sunt valorile și convingerile tipice, întâlnite în rândul antreprenorilor de succes și care sunt cele mai comune trăsături de caracter ale antreprenorilor? Aceste trăsături și abilități provin din bagajul dvs. genetic și din experiențele de viață; ele pot fi dezvoltate în afara educației formale. Cercetările cu privire la trăsăturile de caracter necesare unui antreprenor au început în jurul secolului al XVIII-lea și sunt destul de extinse. Deși există diferențe de opinie, pot fi identificate un set de caracteristici personale, asociate cu acțiuni specifice care pot stimula aceste trăsături.

DESCRIEREA GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE

Există trăsături specifice de personalitate care fac o persoană mult mai predispusă să reușească în calitate de antreprenor. Oamenii se nasc cu aceste caracteristici sau pot

fi dobândite prin educație și exercițiu. Opiniile nu diferă foarte mult între diferiți autori cu privire la caracteristicile cheie ale unui antreprenor de succes, prin urmare este ușor să le extragem pe cele mai frecvent întâlnite. De asemenea, aceste trăsături sunt destul de ușor de intuit. Există, totuși, surprize printre rezultatele pe care le-a obținut cercetarea în această direcție. O idee interesantă este vehiculată de unii cercetători, conform căreia o persoană cu spirit antreprenorial este mai degrabă om de acțiune decât o persoană reflexivă. Un alt element de noutate îl reprezintă includerea integrității ca trăsătură de personalitate a antreprenorilor.

a). Top 5 caracteristici personale cheie ale unui antreprenor de succes

Concentrarea asupra perfecționării următoarelor cinci caracteristici personale esențiale este de natură să vă sporească șansele de a deveni mai "antreprenorial":

1. Asumarea riscului și acceptarea eșecului - cu cât mai multe oportunități pe care le îmbrățișați, cu atât mai multe șanse de reușită, dar și de eșec. Pentru a obține echilibrul perfect, este esențial să învățați cum să vă asumați riscuri calculate și să acceptați faptul că puteți eșua uneori. De fapt, cea mai mare parte a învățării pe care o facem este de pe urma eșecurilor și nu din succese.

2. Creativitatea - de cele mai multe ori, creativitatea și inovația sunt înnăscute în cazul companiilor și antreprenorilor de succes. Acest lucru nu înseamnă că, dacă nu sunteți născuți cu aceste trăsături, nu le puteți dobândi: dimpotrivă. Dar de ce este creativitatea importantă în ADN-ul antreprenorului? Din moment ce esența antreprenoriatului constă în recunoașterea oportunităților acolo unde alții văd doar probleme și în găsirea resurselor peste tot, creativitatea este forța directoare a acestor acțiuni.

3. Pasionat, motivat și diligent - Adesea, un antreprenor trebuie să-și vândă ideea sau trebuie să creeze o echipă. De asemenea, greutățile de zi cu zi vă pot încetini și vă pot face mai puțin productivi. Asta dacă nu sunteți pasionați, disciplinați și suficient de motivați pentru a depăși aceste impedimente.

4. Flexibil, curios și deschis - Luați aminte că o aventură antreprenorială nu este doar despre a face ceea ce credeți că este bine, ci și despre a construi o afacere de succes. Antreprenorii de succes sunt deschiși la toate sugestiile de optimizare sau personalizare, care pot spori valoarea ofertei lor și pot satisface mai bine nevoile clienților și ale pieței.

5. Pozitivitate - În centrul antreprenoriatului modern, găsim preocuparea de a transforma lumea prin rezolvarea problemelor, găsirea soluțiilor, progresul constant; optimismul și pozitivitatea sunt filtrul prin care mediul devine o lume a posibilităților, pentru aceia dintre noi dotați cu spirit antreprenorial.

b). Cum să exersați cele 5 caracteristici personale esențiale ale unui antreprenor

1. Învățați să vă asumați riscuri și să acceptați eșecul - luând în considerare cuvintele lui Mark Zuckerberg, "riscul cel mai mare este să nu vă asumați niciun risc", încercați să analizați situația și să găsiți riscurile menținerii status quo-ului, în loc să vă concentrați pe ce s-ar întâmpla dacă lucrurile s-ar schimba. Iată [cinci sfaturi despre cum să depășești teama de risc](#), care te-ar putea ajuta.

2. Dezvoltați-vă creativitatea - stimularea creativității este utilă în general și cu atât mai utilă dacă vă îndreptați spre o carieră de antreprenor. Schimbați mereu unele obiceiuri, înconjurați-vă cu obiecte stimulative și lucruri interesante de făcut, consumați produse culturale cât mai diversificate - ar fi doar câteva dintre modalitățile prin care oamenii își pot stimula creativitatea. Deoarece metoda simplă este întotdeauna cea mai bună, aici este un [scurt clip cu 40 de sfaturi pentru a deveni mai creativi](#).

3. Cultivați-vă pasiunea și disciplina - auto-disciplina poate părea intimidantă și greu de realizat, dar se reduce la a crea automatisme comportamentale, concentrându-vă asupra acelor acțiuni care vă sunt benefice, eliminând pe acelea dăunătoare și stabilind câteva obiceiuri noi. Dacă doriți să deveniți mai disciplinat, iată un [scurt clip](#) care v-ar putea fi de ajutor. Pasiunea este combustibilul care susține ritmul de lucru, este motivația pentru a merge înainte și a depăși dificultățile. Pasiunea se activează atunci când ceva contează pentru tine, așa că trebuie să găsești ceea ce este important în demersul tău, pentru fi pasionat constant de munca ta. Deoarece atât de mulți oameni nu știu care este pasiunea vieții lor, este important să înțelegem că găsirea pasiunii merită, deoarece, odată ce o găsiți, vă oprește din a irosi energia și vă ajută să atingeți obiectiv după obiectiv. Permiteți-vă să alocați timp pentru a căuta resorturile necesare pentru [a investi pasiune în munca și viața voastră](#).

4. Fii flexibil, curios și deschis - ca antreprenor, munca ta vizează adaptarea la situații noi, creșterea continuă și concentrarea asupra viitorului și asupra posibilităților pe care le poți valorifica. Prin urmare, aceste trei trăsături sunt cruciale pentru supraviețuire și progres continuu, pentru orice afacere. După cum spune psihologul John Brown, "a fi deschis la minte este contraintuitiv", dar creierul poate fi instruit să funcționeze în acest fel. Pentru început, puteți urma [câteva sfaturi utile din seria „Principii pentru succes” a lui Ray Dalio](#), care vă pot ajuta să fiți mai deschiși la minte.

5. Mențineți o atitudine pozitivă - se pare că este posibil să fii pozitiv atunci când mediul tău nu este, dacă începi cu înțelegerea beneficiilor pozitivității, a face alegeri clare, înconjurarea cu oamenii potriviți, exerciții de vizualizare și, pur și simplu, exprimarea recunoștinței. Veți găsi aceste sfaturi detaliate într-un [articol de la verywellmind.com](#), despre cum să fii optimist într-o lume pesimistă.

TIPUL ACȚIUNII (*)

Acțiuni simple care pot fi implementate imediat, fără a necesita o investiție.

ACȚIUNI CONEXE

Notă: Acțiunile din acest modul pot fi implementate individual. Cu toate acestea, pentru rezultate optime, se recomandă implementarea mai multor acțiuni conectate.

Acțiunea 1. Definirea antreprenoriatului

Acțiunea 3. Caracteristici interpersonale

<p>Acțiunea 4. Gândire creative și critică</p> <p>Acțiunea 5. Aptitudini practice generale</p> <p>Acțiunea 6. Aptitudini specifice domeniului</p> <p>Acțiunea 7. Puterea branding-ului</p>
TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTAREA SOLUȚIEI ȘI COSTURI ASOCIATE
Această acțiune necesită câteva ore de studiu și practică.
PARTEA POZITIVĂ ȘI PARTEA NEGATIVĂ A SOLUȚIEI
<p>Pozitiv: Înțelegerea de către personal a beneficiilor potențiale de pe urma îmbunătățirii caracteristicilor personale enunțate poate avea un impact pozitiv asupra unei companii.</p> <p>Negativ: Există riscul de a fi descurajat de faptul că îți lipsesc anumite trăsături de caracter care te-ar putea avantaja în acest demers.</p>
UTILIZARE POSIBILĂ
Înțelegerea beneficiilor poate motiva membrii companiei să aibă succes în implementarea soluției.
COMPETENȚE TIC
Elementar
NIVEL DE LIMBĂ ENGLEZĂ
Intermediar
NIVEL DE CUNOȘTINȚE WEBSHOP
n/a
SURSE
<p>1. <i>What are successful entrepreneurship characteristics?</i> retrieved from https://www.hiscox.com/blog/10-important-personal-characteristics-entrepreneurs</p> <p>2. Seth, Shobhit (2017, December 15). <i>10 Characteristics of Successful Entrepreneurs</i> retrieved from https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/101014/10-characteristics-successful-entrepreneurs.asp</p> <p>3. Kerr, Sari Pekkala; Kerr, William R.; Xu, Tina (2017). <i>Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature</i> retrieved from https://www.hbs.edu/faculty/Publication Files/18-047_b0074a64-5428-479b-8c83-16f2a0e97eb6.pdf</p> <p>4. Page, Kara, <i>What Are the Typical Traits & Characteristics of Entrepreneurs?</i> retrieved from https://smallbusiness.chron.com/typical-traits-characteristics-entrepreneurs-18325.html</p> <p>5. Patel, Sujana, (2017, August 21). <i>The 5 Personality Traits All Entrepreneurs Must Have</i> retrieved from https://www.entrepreneur.com/article/298650</p> <p>6. Bram, Thursday (2018, August 28). <i>5 Key Characteristics of a Successful Entrepreneur</i> retrieved from https://www.lifehack.org/articles/featured/5-key-characteristics-of-a-successful-entrepreneur.html</p> <p>7. Pannagio, Tom, <i>Embrace the Risk of Failure</i> retrieved from https://www.witi.com/articles/406/Embrace-the-Risk-of-Failure/</p>
RESURSE ADIȚIONALE
<ul style="list-style-type: none"> • How to find your passion video

- [Train your brain to be open minded](#)
- [How to be optimistic](#)

SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE

Informație universal valabilă.

TITLU
3. Comunicare interpersonală
REZUMAT
Ca antreprenor de succes, va trebui să lucrezi îndeaproape cu oamenii - aici este esențial să poți dezvolta relații bune cu echipa, clienții, furnizorii, acționarii, investitorii și o întreagă rețea de contacte.
DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE
<p>Mediul de afaceri se bazează pe crearea de rețele, comunicare, iar o afacere/companie nu poate fi susținută de un actor unic. Prin urmare, abilitățile de comunicare interpersonală sunt la fel de valoroase ca și caracteristicile personale pentru a deveni un bun antreprenor. Cu toate acestea, există cercetători care susțin că unii antreprenori funcționează mai bine de unii singuri și este adevărat că mediul online ca mediu de afaceri permite relații indirecte. Având în vedere aceste situații, în general, spiritul antreprenorial se bazează pe comunicare și bune abilități de comunicare.</p> <p>a). Patru abilități de comunicare interpersonală ale unui bun antreprenor</p> <p>Există nenumărate liste de abilități de comunicare interpersonală pe care le posedă un antreprenor. Cu toate acestea, există patru elemente-cheie care se regăsesc mereu în listele respective:</p> <p>1. Empatia - trebuie să fii capabil să înțelegi un client, un membru al echipei sau un potențial investitor, dacă intenționezi să interacționezi cu ei într-un mod productiv și dacă vrei să convingi, să vinzi și să câștigi încredere. Prin urmare, a fi empatic este esențial atunci când vă construieți rețeaua de contacte. Încercați să vă puneți în locul celorlalți și să anticipați nevoile, dorințele și preocupările acestora pentru a oferi cele mai bune produse, soluții, servicii sau propuneri de afaceri. Oamenii trebuie să știe că veți răspunde la dorințele lor, veți rezona cu ei și nu vor simți că sunt forțați să facă ceva cu care nu au fost de acord.</p> <p>2. Bun ascultător - a fi un bun ascultător înseamnă, de asemenea, să fii activ; ascultați cu atenție și să arătați oamenilor că le înțelegeți punctul de vedere, chiar dacă nu sunteți de acord cu ei. Acest lucru va presupune un pic mai mult efort decât să auziți pur și simplu ceea ce spune cealaltă persoană, dar efortul în plus merită. Rețineți că cea mai importantă parte din învățare este ascultarea.</p> <p>3. Abilități de lider - conducerea bună este ceea ce transformă un grup de oameni într-o echipă orientată către un obiectiv comun. Acest element poate consolida sau distruge demersul de a întemeia o afacere. Cei mai de succes antreprenori sunt și cei mai inspirați oameni și adevărați lideri. Diferența dintre un șef și un lider este că un lider inspiră echipa în a se dedica, împărtășește succesul cu toți membrii echipei, creează o atmosferă relaxată, ca într-o adevărată familie și poate comunica cu exactitate o viziune, astfel încât ceilalți să o înțeleagă și să adere la ea.</p> <p>4. Persuasiune și inspirație - puterea de a convinge rezidă în a spune bine o poveste, așa că, în loc să vindeți oamenilor, încercați să le spuneți povestea produselor și serviciilor pe care le oferiți. Pentru a acționa, oamenii trebuie să se simtă inspirați. Secretul de a convinge oamenii este să spună o poveste eficientă, cu o introducere</p>

interesantă și o narațiune convingătoare. În strânsă legătură cu persuasiunea, inspirația este un pas mai departe. Când convingi pe cineva, tot ceea ce faci este să-i convingi să-ți împărtășească credințele și idealurile. Inspirația înseamnă totuși că convingi un grup de oameni nu numai să-și alinieze credințele cu ale tale, ci și să-i convingeți să ia măsuri bazate pe aceste convingeri.

b). Cum să vă îmbunătățiți abilitățile de comunicare

Optimizarea abilităților de comunicare interpersonală este o sarcină simplă și vă va oferi rezultate extraordinare în viața de zi cu zi și în relațiile dvs. de afaceri. Micile schimbări de atitudine pe care trebuie să le faceți pentru a deveni mai sociabil sunt destul de intuitive și nu v-ați aștepta la un impact atât de semnificativ. Simpla recunoaștere a celorlalți și concentrarea asupra lor, mai degrabă decât să vă gândiți întotdeauna la propria persoană, poate modifica reacția lor față de dumneavoastră și percepția despre voi înșivă.

Următoarea acțiune este elementară, dar adesea trecută cu vederea: evitați agresivitatea în tonul vocii, alegerea cuvintelor, limbajul corpului și acțiuni, pentru că nimeni nu vrea să converseze cu o persoană agresivă.

Adoptați un limbaj nonverbal pozitiv: zâmbiți, țineți-vă mâinile la vedere, aprobați din cap când vorbesc oamenii, îndreptați-vă picioarele și corpul direct spre ei, deoarece aceasta arată interes și deschidere; nu vă încrucișați brațele, nu bateți din picior sau degete pentru ca o conversație să se termine, priviți partenerul de dialog; stai departe de ceasul de mână și de telefon.

Învățați când să vorbiți și când să ascultați în mod activ, să nu bârbiți, nu-i judecați pe ceilalți, să faceți complimente cu adevărat și să emanați numai vibrații pozitive.

Dacă aveți nevoie de mai mult ajutor, exersați-vă [abilitățile de comunicare interpersonală](#) folosind un scurt clip și [învățați să vorbiți astfel încât oamenii să dorească să vă asculte](#).

TIPUL ACȚIUNII (*)

Acțiuni simple care pot fi implementate imediat fără a necesita o investiție.

ACȚIUNI CONEXE

Notă:

Acțiunile acestui modul pot fi implementate individual. Cu toate acestea, pentru rezultate optime, se recomandă implementarea cât mai multor acțiuni.

Acțiunea 1. Definirea antreprenoriatului

Acțiunea 2. Caracteristici personale

Acțiunea 4. Gândire critică și creativă

Acțiunea 5. Aptitudini practice generale

Acțiunea 6. Aptitudini specific domeniului

Acțiunea 7. Puterea branding-ului

TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTAREA ACȚIUNII ȘI COST ASOCIAT

Această acțiune necesită câteva ore de studiu și practică.

PARTEA POZITIVĂ ȘI NEGATIVĂ A SOLUȚIEI

<p>Pozitiv: Înțelegerea beneficiilor perfecționării comunicării interpersonale poate avea un impact pozitiv asupra climatului organizațional.</p> <p>Negativ: În cazul în care îți lipsesc caracteristici cheie sau consideri că sunt foarte greu de exersat, este posibil să nu găsești motivația necesară învățării.</p>
UTILIZARE POSIBILĂ
Înțelegerea beneficiilor poate motiva personalul să pună în practică soluția propusă.
COMPETENȚE TIC
Elementare
NIVEL LIMBA ENGLEZĂ
Intermediar
NIVEL CUNOȘTINȚE WEBSHOP
n/a
SURSE
<p>1. Cravenho, Andrew (2018, May 23). <i>The 6 Critical People Skills Every Entrepreneur Must Have</i>, retrieved from https://www.theseemployed.com/working-from-home/6-absolutely-critical-people-skills-every-entrepreneur-must/</p> <p>2. Hall, John (2016, March 20). <i>10 Simple Ways To Improve Your People Skills And Build Relationships</i> retrieved from https://www.forbes.com/sites/johnhall/2016/03/20/10-simple-ways-to-improve-your-people-skills-and-build-relationships/#6e6771c9d518</p> <p>3. Hiscox Blog, (2018, July 25). <i>What are successful entrepreneurship characteristics?</i> retrieved from https://www.hiscox.com/blog/10-important-personal-characteristics-entrepreneurs</p> <p>4. Jones, Nadia, <i>3 People Skills to Develop as an Entrepreneur</i> retrieved from http://under30ceo.com/3-people-skills-to-develop-as-an-entrepreneur/</p>
RESURSE ADIȚIONALE
<ul style="list-style-type: none"> • entrepreneurial-leadership-characteristics • the-importance-of-interpersonal-skills-to-an-entrepreneur • Building relationships with communication
SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE
Informație universal valabilă

TITLU
4. Gândire critică și creativă
REZUMAT
În calitate de antreprenor, trebuie, de asemenea, să veniți cu idei noi și să luați decizii bune cu privire la oportunitățile și proiectele potențiale.
DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE
<p>Pentru a dezvolta o abordare mai cuprinzătoare a antreprenoriatului, este esențial să se promoveze abilitățile creative și de gândire critică. Inovații și progrese importante au rezultat din combinarea abilităților creative și de gândire critică. Antreprenoriatul este inovator prin excelență, prin urmare, necesită combinarea unui set complex de abilități critice și creative. Abordările diferă considerabil între abilitățile folosite în gândirea creativă și cele folosite în gândirea critică. În esență, sinergia creată prin combinarea celor două seturi de aptitudini ne face să le abordăm în conjuncție.</p> <p>a). Care sunt abilitățile de gândire critică și creativă</p> <p>În contextul de față, gândirea creativă înseamnă aplicarea imaginației demersului dvs. antreprenorial. Din moment ce imaginația este nelimitată, aveți nevoie de o gândire critică pentru a o ghida și modera.</p> <p>Aptitudini de gândire creativă:</p> <p>Ținând cont de cuvintele lui Linus Pauling, dublă laureată a premiului Nobel, chimist, biochimist și militant pentru pace - "Cea mai bună modalitate de a avea o idee bună este să aveți o mulțime de idei", putem afirma că abilitățile de gândire creativă sunt cele care stimulează procesul creativ. Acest set de abilități este chiar definiția gândirii în afara normelor, schimbarea perspectivei și gândire laterală. Iată câteva abilități de bază din această categorie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rezolvarea problemelor: găsirea de soluții necesită creativitate, identificarea căilor care au fost trecute cu vederea. - Rîncadrarea: schimbarea interpretării/percepției noastre față de un eveniment, o situație, un comportament, o persoană sau un obiect. - Cartografierea minții: vă permite să generați idei într-un mod asociativ, organic, începând cu un concept cheie pornind de la care se găsesc toate conexiunile posibile, în diferite direcții. Se formează astfel un model din conectarea tuturor conceptelor generate. - Insight: o idee la care se ajunge în mod intuitiv. <p>În viziunea Fundației pentru Gândirea Critică, gândirea critică este acel mod de gândire - despre orice subiect, conținut sau problemă - în care cel care gândește îmbunătățește calitatea gândirii sale prin analizarea, evaluarea și reconstrucția subiectului vizat de procesul gândirii.</p> <p>b). Cum să îți dezvolti abilitățile de gândire critică și creativă</p> <ul style="list-style-type: none"> - Focusează-te pe proces și nu pe rezultat - pune o întrebare de 20 de ori, găsește 20 de răspunsuri diferite - fă exerciții de scriere liberă: în primă fază, notează toate ideile care îți vin, fără a le analiza

- schimbați instrumentele: folosirea unui nou instrument induce creativitate, deoarece trebuie să învățați să îl utilizați, iar simpla noutate este un stimulent pentru creier și procesul creativ.

Pentru a exersa intensiv creativitatea, puteți folosi un set de [instrumente de inovare și creativitate](#).

Pe de altă parte, cinci strategii fundamentale de gândire critică, cum ar fi compararea, contrastul, analiza, clasificarea și evaluarea, vă pot ajuta să discerneți din diferite posibilități sau cursuri de acțiune și să vă ghidați spre luarea unei decizii corecte. Iată [cinci pași simpli](#) care vă pot ajuta să găsiți o soluție prin gândirea critică.

TIPUL ACȚIUNII (*)

Acțiuni simple care pot fi implementate imediat fără a necesita o investiție.

ACȚIUNI CONEXE

Notă: Acțiunile din acest modul pot fi implementate individual. Cu toate acestea, pentru rezultate optime, se recomandă implementarea cât mai multor acțiuni conexe.

Acțiunea 1. Definirea antreprenoriatului (Business Model Canvas vs. Business Plan)

Acțiunea 2. Caracteristici personale

Acțiunea 3. Caracteristici interpersonale

Acțiunea 5. Aptitudini practice generale

Acțiunea 6. Aptitudini specifice domeniului

Acțiunea 7. Puterea branding-ului

TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTAREA ACȚIUNII ȘI COSTURI ASOCIATE

Această acțiune necesită câteva ore de studiu și practică

PARTEA POZITIVĂ ȘI NEGATIVĂ A SOLUȚIEI

Pozitiv: Înțelegerea beneficiilor potențiale ale perfecționării acestui set de competențe poate avea un impact pozitiv asupra unei companii.

Negativ: Rezultatele nu sunt măsurabile imediat.

UTILIZARE POSIBILĂ

Înțelegerea beneficiilor poate motiva membrii companiei să reușească implementarea soluției.

COMPETENȚE TIC

Elementare

NIVEL CUNOȘTINȚE LIMBĂ ENGLEZĂ

Intermediar

WEBSHOP LEVEL

n/a

SURSE

1. Coughlan, Ann (2007 - 2008). *Creative thinking and critical thinking* retrieved from <https://www.dcu.ie/sites/default/files/students/studentlearning/creativeandcritical.pdf>

2. Doyle, Alison (2018 Mar 29). *Creative Thinking Definition, Skills, and Examples* retrieved from

<https://www.thebalancecareers.com/creative-thinking-definition-with-examples-2063744>

3. McGuinness, Mark. *Lesson 5: The Four Most Powerful Types of Creative Thinking* retrieved from

<https://lateralaction.com/creative-thinking/>

4. The Foundation for Critical Thinking

[http://www.criticalthinking.org/pages/our-concept-and-definition-of-critical-thinking/411 - top](http://www.criticalthinking.org/pages/our-concept-and-definition-of-critical-thinking/411-top)

5. Bryant, William (2017 November 7). *At the Intersection of Creativity and Critical Thinking* retrieved from

<http://www.gettingsmart.com/2017/11/at-the-intersection-of-creativity-and-critical-thinking/>

RESURSE ADIȚIONALE

- [7-creative-thinking-skills-important-for-you-to-have](#)
- [creative-thinking-skills](#)
- [creative-thinking](#)
- [the-seven-most-effective-techniques-for-creativity](#)
- [How to think, not what to think](#)

SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE

Informație universal valabilă

TITLU
5. Abilități practice generale
REZUMAT
De asemenea, aveți nevoie de abilități și cunoștințe practice, pentru a putea produce în mod eficient bunuri sau servicii și a conduce o companie.
DESCRIERE GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE
<p>Abilitățile practice generale necesare în mediul de afaceri se referă la un set de aptitudini pragmatice care permit unei persoane să se ocupe de o companie. Cele mai importante abilități din această secțiune sunt:</p> <p>a). Management de proiect: în calitate de antreprenor, este probabil să fiți responsabil de proiecte și chiar de echipe, astfel încât această abilitate este crucială pentru succesul dvs. Potrivit Institutului de Management al Proiectului, managementul de proiect reprezintă aplicarea de cunoștințe, abilități, instrumente și tehnici pentru a proiecta activități în vederea îndeplinirii cerințelor proiectului. Pentru ca acest lucru să se întâmple, trebuie să știți exact care sunt scopurile dvs., cum le veți realiza, ce resurse vă sunt necesare și cât timp va dura până la atingerea obiectivelor specifice. Mai mult, managerul de proiect trebuie să se asigure că toți cei implicați într-un proiect știu aceste lucruri și sunt conștienți de scopul proiectului. Managementul de proiect este o disciplină minuțioasă care urmărește progresul proiectului și atingerea obiectivelor finale într-o manieră organizată și formală.</p> <p>Procesele din managementul de proiect se împart în cinci categorii sau faze de realizare:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Inițiere -Planificare -Execuție -Monitorizare și control -Finalizare <p>Cunoștințele de management al proiectelor se bazează pe zece domenii:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Integrare -Funcțiuni și caracteristici -Timp -Cost -Calitate -Achiziții -Resurse umane -Comunicare -Managementul riscului -Gestionarea părților interesate <p>Puteți implementa managementul de proiect în compania dvs. prin utilizarea unor șabloane specifice (pe care le puteți descărca din această listă cu 41 de exemple) sau chiar software dedicat, gratuit (listă cu soluții software gratuite) sau contra cost</p> <p>Pentru mai multe informații, vă recomandăm acest articol în care disciplina generală a managementului de proiect este adaptată nevoilor unui antreprenor: Project-Managing-the-Start-Up--What-Entrepreneurs-Can-Learn-From-Project-Managers</p>

b). Management financiar - registrele corecte sunt vitale pentru înțelegerea situației financiare și a fluxului de numerar al afacerii dvs. Acest subiect este elaborat în profunzime pe tot parcursul prezentului proiect, prin urmare ne vom concentra pe menționarea unor aspecte cheie care trebuie luate în considerare când vine vorba de gestionarea finanțelor pentru o companie mică. Iată cinci bune practici care vă pot ajuta să mențineți controlul situației financiare: gestionați cheltuielile, mențineți stabilitatea financiară, monitorizați și măsurați performanța, utilizați un sistem de contabilitate în *cloud*, înțelegeți și planificați plata impozitelor.

c). Abilități de vânzări - Conform Asociației Naționale pentru Profesioniști în Vânzări, unul dintre aspectele esențiale în mediul de afaceri este acela de dezvoltare a afacerii. Crearea veniturilor prin vânzări este catalizatorul final pentru orice acțiune antreprenorială. Existența vânzărilor reprezintă un aspect important în multe privințe pentru o organizație.

Vânzările înseamnă venituri, iar veniturile acoperă cheltuielile. Abilitatea unei afaceri de a-și acoperi cheltuielile creează operațiuni stabile și oportunități de creștere. Fără vânzări, organizația va fi de multe ori în dificultate și va avea greutate în a atrage resurse și, de fapt, în a crește afacerea.

Iată câteva strategii pentru îmbunătățirea vânzărilor pentru un antreprenor:

- Înțelege când un client refuză și nu mai pierde timp și alte resurse
- Concentrați-vă pe problema lor, nu pe soluția dvs., atunci când aveți de-a face cu clienții
- Personalizați-vă comunicațiile, nu permiteți niciodată unui client să presupună că un e-mail din partea voastră este un mesaj automat
- perfecționați pitch-ul de vânzări (faceți-l interesant)
- Folosiți tehnica povestirii (storytelling)
- Negociați pentru a ajunge la câștig reciproc
- Solicitați să fiți recomandați, în cazul în care clientul s-a declarat mulțumit
- Întrucât cifrele contează, calculați CAC - Costul achiziției clienților și ACV - Valoarea contractului anual

Vânzările implică disciplină și atenție la detaliu. Pentru mai multe informații, aveți aici un clip despre [cum să vă perfecționați tehnicile de vânzare și să creșteți afacerea](#).

TIPUL ACȚIUNII

Acțiuni simple care pot fi implementate imediat fără a necesita o investiție, în primă fază. Pentru o abordare mai aprofundată, vă recomandăm să achiziționați soluții software pentru gestionarea proiectelor și / sau cursuri de marketing sau de vânzări online.

ACȚIUNI CONEXE

Notă: Acțiunile din acest modul pot fi implementate individual. Cu toate acestea, pentru rezultate optime, se recomandă implementarea cât mai multor acțiuni conexe.

Acțiunea 1. Definirea antreprenoriatului (Business Model Canvas vs. Business Plan)

Acțiunea 2. Caracteristici personale

Acțiunea 3. Caracteristici interpersonale

Acțiunea 4. Gândire critică și creativă

Acțiunea 6. Aptitudini specifice domeniului Acțiunea 7. Puterea branding-ului
TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTAREA SOLUȚIEI ȘI COSTURI ASOCIATE
Această acțiune necesită cel puțin câteva ore de studiu și de practică. Pentru cele mai bune rezultate, pentru fiecare sub-acțiune ar fi necesară cel puțin o zi.
PARTEA POZITIVĂ ȘI PARTEA NEGATIVĂ A SOLUȚIEI
Pozitiv: Dobândirea acestor abilități esențiale este vitală pentru un întreprinzător și poate contribui la consolidarea și dezvoltarea oricărei întreprinderi. Negativ: _
UTILIZARE POSIBILĂ
Înțelegerea beneficiilor poate motiva membrii companiei să aibă succes în implementarea soluției.
COMPETENȚE TIC
Intermediar spre avansat, dacă se optează pentru soluții de software.
NIVEL CUNOȘTINȚE LIMBĂ ENGLEZĂ
Intermediar spre avansat
NIVEL CUNOȘTINȚE WEBSHOP
n/a
SURSE
<ol style="list-style-type: none"> 1. Project Management Institute https://www.pmi.org/about/learn-about-pmi/what-is-project-management 2. Paymo Academy, (2018 March 13). <i>What is Project Management?</i> retrieved from https://www.paymoapp.com/academy/what-is-project-management/ 3. Steenberg, Riaan (2018, February 13). <i>Project Managing the Start-Up: What Entrepreneurs Can Learn from Project Managers</i> retrieved from https://www.projectmanagement.com/articles/438230/Project-Managing-the-Start-Up--What-Entrepreneurs-Can-Learn-From-Project-Managers 4. Wellington, Gary (2017 June 26). <i>5 Best Practices That Can Manage Your Start up Finance</i> retrieved from https://magazine.startus.cc/5-best-practices-that-can-manage-your-startup-finance/ 5. Melfi, Michael S. <i>The Importance of Sales for an Entrepreneurial Organization</i> retrieved from https://www.nasp.com/article/E7E6606D-4E51/the-importance-of-sales-for-an-entrepreneurial-organization.html 6. Jakobsson, Hampus (2015, April 23). <i>5 Strategies for Entrepreneurs to Improve Sales</i> retrieved from https://www.entrepreneur.com/article/245405
RESURSE ADIȚIONALE
<ul style="list-style-type: none"> • skills-every-entrepreneur-needs-to-master • sales-strategies • 5-sales-strategies-for-introverted-entrepreneurs
SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE
Cunoștințele au o valoare generală, însă versiunile lingvistice ar trebui să fie luate în considerare la alegerea soluțiilor software specifice.

TITLU
6. Aptitudini specifice domeniului
REZUMAT
Aveți nevoie de cunoștințe în mai multe domenii atunci când începeți sau desfășurați o afacere, cum ar fi mediul juridic privind întreprinderile din zona dvs. și toate celelalte aspecte legate de înființarea unei companii. De asemenea, este important să cunoașteți informațiile referitoare la brevete, mărci comerciale și drepturi de autor.
DESCRIEREA GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE
<p>Un set specific de reguli, unele foarte tehnice, sunt cerințe absolute pentru existența și buna funcționare a companiei dvs. De exemplu, trebuie să decideți <i>ce formă juridică va avea compania dvs., să creați un sistem contabil și să respectați reglementările care vizează mediul ocupațional, sănătatea și siguranța la locul de muncă și perfecționarea continuă</i>. Unele reguli generale sunt respectate în toată lumea, dar majoritatea reglementărilor din piața muncii și mediul de afaceri sunt specifice fiecărei țări și trebuie să fie aplicate ca atare. De asemenea, dacă în unele țări, cum ar fi Marea Britanie, este posibilă înființarea unei companii într-o singură zi, în alte țări acest proces poate dura luni de zile.</p> <p>În afaceri, puteți începe o companie în nume propriu. Un grup de persoane pot forma un parteneriat înregistrat sau o companie încorporată cu un set diferit de reguli, privilegii și responsabilități. Dacă aveți mai mulți parteneri, trebuie să elaborați un acord al acționarilor pentru a defini un cod comun de conduită. Sau puteți decide să porniți o cooperativă sau o organizație non-profit - ONG.</p> <p>Asigurați-vă că ați brevetat ideile dvs. sau, cel puțin, asigurați-vă că sunt protejate de <i>drept de autor</i>, de o <i>marcă înregistrată</i> sau de un <i>secret comercial</i>. Trebuie să eliminați posibilitatea de a încălca drepturile unei alte companii în această privință.</p> <p>a). Pași pentru înființarea unei companii în țara dvs. de reședință Iată câteva etape de bază necesare înființării unei companii. Acestea sunt chestiuni generale referitoare la înființarea unei firme, dar pașii diferă în funcție de cerințele naționale:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contactați autoritatea națională responsabilă și completați documentele necesare - Încheiați o asigurare - Alegeți un nume pentru compania dvs. (aici trebuie să consultați reglementările referitoare la drepturile de autor) - Înființați un cont bancar al companiei - Obțineți conformitatea: asigurați-vă că satisfaceți toate aspectele legale în vigoare, cum ar fi sănătatea și siguranța muncii, respectarea drepturilor de autor și obținerea de licențe, protecția datelor etc. - Începeți să contabilizați totul: configurați propriul sistem simplu de evidență contabilă - Configurați-vă sediul și spațiile de lucru <p>b). Înființarea unei companii într-o altă țară din Uniunea Europeană În calitate de cetățean european, aveți dreptul să:</p> <ul style="list-style-type: none"> - înființați propria companie (chiar și în calitate de persoană fizică autorizată) în orice țară UE și în Islanda, Norvegia și Liechtenstein

<p>- să fondați o sucursală subsidiară a unei întreprinderi existente în UE care este deja înregistrată într-o țară a UE</p> <p>Găsiți aici reglementările Uniunii Europene privind înființarea unei companii într-o altă țară UE, diferită de cea de reședință.</p> <p>Ar putea fi util să consultați, de asemenea, Acțiunea 1. Definirea spiritului antreprenorial (Business Model Canvas versus planul de afaceri) pentru informații despre planul de afaceri și modelul de business Canvas.</p>
TIPUL ACȚIUNII (*)
Acțiuni simple care pot fi implementate imediat fără a necesita o investiție, în primă fază. Pentru o abordare mai aprofundată, vă recomandăm să investiți în consultanță în afaceri, dar nu este obligatoriu.
ACȚIUNI CONEXE
<p>Note:</p> <p>Acțiuni simple care pot fi implementate imediat fără a necesita o investiție, în primă fază. Pentru o abordare mai aprofundată, vă recomandăm să implementați cât mai multe din acțiunile menționate.</p> <p>Acțiunea 1. Definirea spiritului antreprenorial (modelul de business Canvas vs. planul de afaceri)</p> <p>Acțiunea 2. Caracteristicile personale</p> <p>Acțiunea 3. Caracteristicile interpersonale</p> <p>Acțiunea 4. Abilități de gândire critică și creativă</p> <p>Acțiunea 5. Abilități practice generale</p> <p>Acțiunea 7. Puterea branding-ului</p>
TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTAREA SOLUȚIEI ȘI COSTURI ASOCIATE
Această acțiune necesită un minimum de o zi până la două săptămâni, în funcție de țara de reședință.
PARTEA POZITIVĂ ȘI PARTEA NEGATIVĂ A SOLUȚIEI
n/a
UTILIZARE POSIBILĂ
Această acțiune este obligatorie pentru înființarea unei companii.
COMPETENȚE TIC
Elementare
NIVEL CUNOȘTINȚE LIMBĂ ENGLEZĂ
Această acțiune implică aspecte diferite de la țară la țară.
NIVEL CUNOȘTINȚE WEBSHOP
n/a
SURSE
<p>1. Watson, Erika (2018, January 18). <i>How to Set-up a Business Today: 7 Simple Steps</i> retrieved from https://www.prowess.org.uk/set-up-business-today</p> <p>2. Ramdev, Vinil (2016, June 23). <i>8 Things to Know Before Starting a Business</i>, retrieved from https://www.entrepreneur.com/article/277991</p> <p>3. Business Development Canada. <i>7 tips for starting a business successfully</i> https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/pages/7-successful-start-up-tips.aspx</p>

4. Harroch, Richard (2018, July 15). *The Complete 35-Step Guide for Entrepreneurs Starting A Business* retrieved from <https://www.forbes.com/sites/allbusiness/2018/07/15/35-step-guide-entrepreneurs-starting-a-business/#6399e613184b>

RESURSE ADIȚIONALE

- Portalul Uniunii Europene cu informații referitoare la [înființarea unei companii într-un alt stat UE decât cel de reședință](#).

SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE

În cazul acestei soluții, există specificități naționale din moment ce reglementările diferă de la țară la țară.

TITLU
7. Puterea Branding-ului
REZUMAT
<p>Marca este unul dintre cele mai puternice active intangibile create vreodată, motiv pentru care brandingul merită un capitol dedicat în cadrul competențelor antreprenoriale. Atât tehnicile, cât și filozofia branding-ului trebuie înțelese și dobândite de către un antreprenor.</p>
DESCRIEREA GENERALĂ A ACȚIUNII SPECIFICE
<p>Indiferent dacă vă veți ocupa personal de branding-ul companiei dvs. sau veți folosi serviciile unui profesionist în publicitate, există elemente esențiale pe care trebuie să le aveți în vedere. După cum spunea Steve Jobs, "Ocazia de a crea ceva memorabil reprezintă esența unui brand".</p> <p>Definiție: Marca este percepția de ansamblu a publicului asupra produsului, serviciilor sau companiei dvs. - suma totală a tuturor percepțiilor pe care și le formează un client. Brand-ul sau marca se traduce în ideea sau imaginea pe care oamenii o asociază unui produs, serviciu sau companie, atât din perspectivă pragmatică (utilitate și aplicații ale unui produs), cât și în sensul emoțional (modul în care un produs te face să te simți, reacția emoțională generată). Prin urmare, nu numai caracteristicile fizice definesc o marcă, ci și sentimentele pe care consumatorii le dezvoltă față de companie sau produsele sale. Totalitatea elementelor materiale și imateriale compun o marcă: numele, identitatea vizuală (culori, stilul grafic, imaginile) și mesajul transmis (sloganul, textele).</p> <p>Importanța identității de brand : <i>dacă nu dezvolți în mod activ identitatea ta de brand, cea pe care dorești să o perceapă audiența, atunci publicul însuși se va ocupa de acest lucru nu întotdeauna cu rezultate pozitive.</i> Prin urmare, fii atent la detalii și investește resursele necesare pentru crearea identității tale de brand. În plus, branding-ul este acel element care te face distinctiv, te face să te deosebești de competitorii tăi. Dacă reușiți să construiți un <i>brand puternic, acesta va crește valoarea produselor dvs.</i> Cel mai important, <i>mărcile evocă sentimente și sentimentele stimulează acțiuni, cum ar fi actul de cumpărare, alegerea unui produs în raport cu altul din aceeași categorie.</i> În cele din urmă, amintiți-vă că un brand bine construit poate dura pentru totdeauna și se reînnoiește dincolo de viața produselor dvs. - marca reprezintă avantajul dvs. competitiv pe termen lung.</p> <p>a). Principalele componente ale unui brand</p> <ul style="list-style-type: none"> - Declarație de misiune și viziune - misiunea este creierul companiei dvs., definește starea actuală și scopul organizației dvs.; viziunea poate fi văzută ca inima, este o declarație inspirată a realizărilor pe termen lung pe care le aveți în minte. Aceste două elemente sunt adesea combinate. De exemplu, viziunea IKEA este "A crea o viață mai bună pentru oameni". - Strategia de brand (comunicare) - un set de linii directe, derivate din declarația de misiune și viziune, care stau la baza tuturor nivelurilor de comunicare a mărcii: vizuale (logo, culoare, formă, stil - design grafic); verbal (nume, slogan, text); alegerea instrumentelor și a canalelor de comunicare (publicitate clasică, focalizare online, web și social media, plasare de produse, știri în mass media) - Cei trei "C" ai unui brand de succes - congruență, coerență, claritate - toate interacțiunile dvs. de comunicare și cu clientela trebuie să se îndrepte în aceeași direcție și să decurgă dintr-un mesaj puternic, definitoriu. Congruența este ceea ce face un brand magnetic, toate comunicările trebuie să fie alinate și să genereze puterea de atracție.

b). Pași simpli pentru crearea unui brand de start-up

- 1. Definiți-vă clienții**, creați profiluri detaliate pentru clienții dvs. (vârstă, sex, reședință, obiceiuri, stil de viață, aspirații, stil vestimentar - cât mai multe detalii posibile) - compuneți un personaj care reprezintă tipul de client targetat.
- 2. Alegeți-vă numele**, trebuie să fie reprezentativ pentru companie, este cea mai scurtă expresie a produsului dvs. Puteți utiliza instrumente cum ar fi Panabee sau Shopify.
- 3. Creați un logo** : aceasta este, de asemenea, o expresie foarte concisă a obiectului activității companiei voastre. Trebuie să fie simplu, original și reprezentativ. Dacă intenționați să faceți acest lucru singur, puteți utiliza instrumente gratuite, cum ar fi [instrumentul de design gratuit Canva](#), pentru a crea logo-uri grozave.
- 4. Prezența în social media**, aceasta este în cea mai mare parte un mijloc gratuit sau accesibil pentru a ajunge la publicul țintă. Păstrați-l simplu, fiți foarte activ, aliniat la strategia de brand, creați conținut util, interesant și amuzant.
- 5. Arta povestirii și interacțiunea constantă cu clienții**, în jurul unei teme definitorii pentru produsul dvs., vă permite o comunicare la nivel emoțional cu publicul pe tot parcursul relației cu acesta. De asemenea, este esențial să rămâi conectat cu comunitatea, să participi la evenimente, să te implici, mai ales ca start-up - membrii comunității tale sunt clienții tăi principali.

TIPUL ACȚIUNII (*)

Acțiuni simple care pot fi implementate imediat fără a necesita o investiție, în primă fază. Pentru o abordare mai aprofundată, ați putea investi în design grafic de calitate al identității voastre vizuale. Acest lucru se poate realiza și dacă învățați elementele de bază ale designului grafic.

ACȚIUNI CONEXE

Notă: Acțiunile acestui modul pot fi implementate individual. Cu toate acestea, pentru rezultate optime, se recomandă implementarea cât mai multor acțiuni.

Acțiunea 1. Definirea spiritului antreprenorial (modelul de business Canvas vs. planul de afaceri)

Acțiunea 2. Caracteristicile personale

Acțiunea 3. Caracteristicile interpersonale

Acțiunea 4. Abilități de gândire critică și creativă

Acțiunea 5. Abilități practice generale

Acțiunea 6. Abilități specifice domeniului

TIMP NECESAR PENTRU IMPLEMENTAREA ACȚIUNII ȘI COSTURI ASOCIATE

De la câteva ore pentru a studia subiectul, până la cel puțin o zi pentru a aplica cunoștințele.

PARTEA POZITIVĂ ȘI NEGATIVĂ A SOLUȚIEI

Pozitiv: Această secțiune se ocupă cu unul dintre cele mai importante aspecte ale antreprenoriatului, astfel încât este benefic pentru orice companie să dobândească cunoștințele necesare.

Negativ: Necesită învățarea sau perfecționarea unor abilități precum designul grafic, care poate fi dificilă și consumatoare de timp.

UTILIZARE POSIBILĂ

Un brand bine construit este esențial pentru succesul pe piață, crește gradul de conștientizare a produsului, vânzările și construiește o prezență puternică pe piață. Prin urmare, crearea unui brand puternic trebuie luată în serios.
COMPETENȚE TIC
De bază, pentru informații și aptitudini esențiale. Avansate, dacă optați pentru învățarea designului grafic.
NIVEL CUNOȘTINȚE LIMBA ENGLEZĂ
Intermediar
NIVEL CUNOȘTINȚE WEBSHOP
n/a
SURSE
<ol style="list-style-type: none"> 1. Marion from The Branding Journal. <i>What Is Branding?</i> retrieved from https://www.thebrandingjournal.com/2015/10/what-is-branding-definition/ 2. Wells, Robison (2016, August 3). <i>What is branding, and why is branding important?</i> retrieved from https://www.lucidpress.com/blog/what-is-branding-and-why-is-branding-important 3. Indralingam, Ashania (2016). <i>What is branding?</i> retrieved from https://99designs.com/blog/logo-branding/what-is-branding/ 4. Cook, James (2018 April 2). <i>Strong, attractive SME branding principles</i> retrieved from http://www.alignandpull.com/branding-an-sme/ 5. Kolowich, Lindsay (2018 July 9). <i>17 Truly Inspiring Company Vision and Mission Statement Examples</i> retrieved from https://blog.hubspot.com/marketing/inspiring-company-mission-statements 6. Kapoor, Prince (2018 February 23). <i>5 Quick and Simple Branding Tips for Start ups and SMBs</i> retrieved from https://techspective.net/2018/02/23/5-quick-simple-branding-tips-startups-smbs/
RESURSE ADIȚIONALE
<ul style="list-style-type: none"> • How to create great brand names - video from the TED archive • Building a brand online in the content age - Video from Project Life Mastery • What makes a truly great logo - Video from Vox • Where to start when building a brand - Video by Peter McKinnon
SPECIFICITĂȚI NAȚIONALE
Informație universal valabilă