

GENEROWANIE POMYSŁÓW BIZNESOWYCH

Źródła motywacji założenia własnej firmy.

Na początek należałoby się zastanowić nad tym co jest powodem, dla którego wielu ludzi zakłada własną firmę. Poniżej znajdziesz kilka wskazówek na ten temat, ale wcześniej pomyśl sam dlaczego chciałbyś kiedyś prowadzić własny biznes? Czy myślisz – tak, kasa, to jest to, co mnie w tym najbardziej fascynuje. Chcę być bogaty, niezależny i mieć władzę.

Oczywiście jest tak, że głównym celem ekonomicznym działania firmy jest zysk, ale w kontekście powodów założenia własnej firmy, należy pamiętać o tym, że istnieją też inne przyczyny, które mogą mieć istotne znaczenie. Sięgając do podstaw ekonomii jako nauki o gospodarowaniu należy pamiętać, iż żyjemy w świecie, w którym co dnia spotykamy się ze zjawiskiem rzadkości, ograniczoności dóbr czy zasobów. Naszym motorem postępowania jest zaspakajanie potrzeb, rozumianych jako poczucie braku połączone z chęcią jego zaspokojenia. Jednakże natura człowieka sprawia, że potrzeby zawsze są większe niż zasoby możliwe do ich zaspokojenia. Zatem nasze potrzeby są głównym źródłem motywacji do założenia własnej firmy. Lepsze ich poznanie pozwala na precyzyjniejsze zaplanowanie przyszłego biznesu. W tym celu można posłużyć się klasyfikacją Masłowa, który wyróżnił potrzeby: fizjologiczne, bezpieczeństwa, przynależności, szacunku, (uznania, własnej wartości) oraz samorealizacji. Chęć prowadzenia własnego biznesu jest przejawem realizacji wielu z tych potrzeb, mianowicie:

- bezpieczeństwa, rozumianego np., jako bezpieczeństwo ekonomiczne – mam za co żyć na godnym poziomie,
- przynależności do „prestżowej” grupy biznesmenów – właścicieli własnych firm, lub członkostwa w formalnych i nieformalnych organizacjach, zrzeszeniach i klubach przedsiębiorców,
- szacunku i uznania otoczenia z osiągniętych sukcesów biznesowych oraz poczucia wysokiej własnej wartości,
- samorealizacji jako poczucia spełnienia w tym co robię.

Ważnym źródłem motywacji wydaje się jednak być aspekt finansowy i marzenia o sukcesie związanym z prowadzeniem własnego biznesu. Jednakże w dzisiejszych czasach coraz częściej obserwujemy „pogoń” jedynie za zyskiem, za wszelką cenę. Źródłem tego jest system wartości, który każdy z nas ma. Dla jednych najważniejszą wartością jest miłość, dla innych może to być przyjaźń, rodzina, Bóg, wolność czy jeszcze coś innego. Być może dla pewnej części ludzi najważniejsze w życiu są pieniądze i ich pomnażanie. Warto zatem zastanowić się nad własnym systemem wartości, w czym może wam pomóc dialog, który mógłby mieć miejsce pomiędzy profesorem a uczniem na zajęciach.

Projekt jest współfinansowany z Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Profesor: Dlaczego znalazłeś się w tej szkole? Dlaczego chcesz się uczyć?

Uczeń: Ponieważ chcę zdobywać wiedzę i mieć dobre wykształcenie.

Profesor: A dlaczego chcesz zdobywać wiedzę i mieć dobre wykształcenie?

Uczeń: Aby w przyszłości mieć dobrą pracę lub założyć własny biznes.

Profesor: A dlaczego chcesz mieć dobrą pracę lub własny biznes? Co to znaczy?

Uczeń: Chodzi o to, aby zarabiać dużo pieniędzy.

Profesor: Czy pieniądze są zatem celem czy jedynie środkiem do osiągnięcia jakiegoś ważnego celu?

Uczeń: Nie wiem, musiałbym się nad tym spokojnie zastanowić.

Powyższy przykład nie oznacza oczywiście, że zarabianie pieniędzy jest czymś złym, wręcz przeciwnie. W odniesieniu do przedsiębiorczości, w kontekście prowadzenia własnego biznesu warto mieć na uwadze, że sam motyw zysku może okazać się niewystarczający. Choć nasze materialne marzenia skupiają się wokół tego, aby mieć np. piękny dom z wielkim ogrodem, basenem itp., to raczej nikt nie chciałby mieszkać w takim domu sam i nie mieć rodziny czy przyjaciół, z którymi mógłby się szczerze tym wszystkim cieszyć. Warto jednak mieć marzenia, bo one są wielką siłą zachęcającą do robienia rzeczy wielkich, w tym do prowadzenia z sukcesem własnego biznesu. Można także pogodzić sprawy materialno – finansowe z życiem duchowym i innymi wartościami.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że motywy rozpoczynania działalności gospodarczej są zróżnicowane: od chęci poprawienia swojej sytuacji materialnej, poprzez potrzebę osiągnięcia sukcesu życiowego na np. dążeniu do kontynuacji tradycji rodzinnych skończywszy.

Marzenia i potrzeby potencjalnego przedsiębiorcy są motorem poszukiwana pomysłu na własny biznes. Czas zatem przejść do rozważań na temat tego od czego rozpocząć przygotowania do założenia własnej firmy.

W poszukiwaniu okazji przedsiębiorczych – pomysł kluczem do sukcesu.

Prawdopodobnie większość z nas miała choć raz w życiu taką myśl, aby założyć własną firmę. Wielu z bardzo różnych powodów poprzestawało tylko na tych marzeniach, ale część osób była na tyle zdecydowana i zdeterminowana, że postanowiła spróbować. Oczywiście sam fakt podjęcia próby nie gwarantuje jeszcze sukcesu, ale jest warunkiem koniecznym do założenia własnej firmy. Ważne jest, aby zapamiętać, że większe szanse na powodzenie w biznesie będą wtedy, kiedy będziemy posiadali odpowiednią wiedzę na temat wymarzonego biznesu, branży czy sektora rynku, na którym przyjdzie nam funkcjonować. Ponadto jeżeli będziemy mogli szczegółowo zaplanować nasz biznes to jeszcze przed jego rzeczywistym uruchomieniem będziemy mogli uniknąć pewnych błędów i zagrożeń, które w rzeczywistości mogłyby mieć znacznie poważniejsze konsekwencje, niż wtedy, kiedy zostaną wykryte na etapie planowania. Jeżeli jest to możliwe to lepiej także uczyć się na

Projekt jest współfinansowany z Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

błędach czyichś niż własnych, natomiast poza niezbędnym przygotowaniem w postaci wiedzy, umiejętności i zasobów potrzebnych do założenia własnej firmy należy pamiętać o tym że:

Wiara w sukces jest już połową sukcesu

Optymizm jest cechą bardzo pożądaną, gdyż przekonanie o tym, że planowany biznes ma szansę powodzenia powinno nieustannie towarzyszyć przyszłemu przedsiębiorcy. Oczywiście nie może to oznaczać lekceważącego podejścia do rzeczywistości, bo należy być także świadomym pewnych zagrożeń i trudności. Dodatkowo dobrze zatem pamiętać, że w biznesie:

Lepiej znać trudną prawdę niż pławić się w przyjemnych iluzjach

Warto pamiętać, że przedsiębiorczość może być postrzegana jako wychwytywanie szans w otoczeniu i ich zagospodarowywanie lub też jako tworzenie nowej wartości (w tym także tworzenie nowej firmy czy nowego produktu). Największą trudnością jest jednak odpowiedź na pytanie gdzie i jak szukać tych szans. W poszukiwaniu inspiracji do utworzenia własnej firmy warto rozważyć potencjalne ich źródła takie jak:

- wcześniejsze doświadczenia i nabyta wiedza o rynkach, produktach, dostawcach, klientach (wynikająca np. z dotąd wykonywanej pracy),
- pomysły innych ludzi (przyjaciele, rodzina itd.),
- uzyskanie patentu, licencji lub wejście w sieć franchisingową itp.,
- kontakty z innymi przedsiębiorcami lub inne kontakty społeczne,
- udział w sympozjach, targach, szkoleniach itp.,
- wyniki badań naukowych czy działalności naukowo-badawczej publikowane w różnych źródłach (literatura fachowa, wywiady, wykłady itp.),
- poszukiwanie przypadków wcześniejszych porażek, które mogą być wykorzystanie poprzez inne podejście do nich lub na innym rynku,
- kopiowanie pomysłów innych, którzy odnieśli sukces poprzez rozwijanie podobnych przedsięwzięć na innym rynku (w sensie geograficznym) lub innym jego segmencie,
- przekształcenie hobby, zainteresowań, itp. w przedsięwzięcie gospodarcze, a także inne źródła¹.

Spróbuj zatem zastanowić się czy masz jakiś pomysł na biznes. Szukając uwzględnij swoje umiejętności, wiedzę oraz zadawaj sobie pytanie „czego potrzebują ludzie”.

¹ T. Kraśnicka: Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej. Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2002, s. 103-104.

Projekt jest współfinansowany z Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Podstawa sukcesu to dobry pomysł na biznes

Ograniczeniem dla wymarzonego biznesu niech będzie na początek jedynie Twoja wyobraźnia. Z czasem oczywiście musisz coraz bardziej urealniać swoje pomysły w zderzeniu z ograniczeniami zasobowymi, prawnymi, organizacyjnymi i wieloma innymi, natomiast teraz popuść wodze fantazji i zastanów się jaki jest Twój wymarzony pomysł na prowadzenie własnej firmy. Od dobrego pomysłu, a następnie jego konsekwentnej realizacji zależy w znacznej mierze powodzenie całego przedsięwzięcia. Pamiętaj, że musisz być przekonany do tego co chcesz robić; ponadto najlepiej jeżeli to, czym się będziesz zajmował będzie jednocześnie tym co lubisz robić. Zastanów się więc w czym jesteś dobry, czym się interesujesz, na czym się znasz, tak aby spośród szerokiej listy takich właśnie informacji wyselekcjonować te, wokół których miałbyś szansę na realizowanie marzenia o własnej firmie. Selekcja ta polegałaby także na weryfikacji tych pomysłów pod kątem poszukiwania niszy rynkowej dla Twojej działalności. Zastanów się też, czym chcesz się wyróżnić, tak aby skutecznie przyciągać klientów.

Można także myśleć w nieco inny sposób tzn. najpierw znajdź pewną niszę rynkową, w której z dużym prawdopodobieństwem masz szansę na powodzenie w przypadku założenia firmy, a następnie uzupełnij swoją wiedzę w tym zakresie. To drugie podejście choć możliwe, wydaje się być jednak nieco trudniejsze, ponieważ samo dostrzeżenie szansy rynkowej i umiejętne jej zagospodarowanie także wymaga dość dużej wiedzy na temat danej branży i jej specyfiki. Dość często jednak pomysły na założenie własnej firmy wynikają z obserwacji tego, czego na konkretnym rynku brakuje, a co np. sprawdza się już w innym mieście, regionie, kraju. Choć nie oznacza to, że mamy pewność odniesienia sukcesu to taka sytuacja jest dobrą podstawą do dalszego planowania biznesu. Zatem najlepiej myśląc o założeniu własnej firmy:

Szukaj oryginalnego pomysłu na biznes w oparciu o analizę własnego potencjału oraz wychwytyjąc szanse w otoczeniu, które możesz wykorzystać.

W celu pełniejszego zobrazowania powyższych rozważań poniżej przedstawiono przykłady młodych osób, które dziś z powodzeniem prowadzą swoje własne firmy, a kiedyś też zastanawiały się jak zacząć swój biznes.

Przykład 1.

Pewien młody człowiek od dzieciństwa uwielbiał sport i naturę. Szczególnie bliskie były mu góry, które jego zdaniem najpiękniej wyglądały zimą. Już jako małe dziecko jeździł na nartach i to białe szaleństwo z czasem stawało się jego wielką pasją. Jednakże poza możliwością obcowania z pięknem przyrody na trasach narciarskich, zwykle wśród tłumów turystów, marzył, aby czasem zaszyć się w nieprzebranych zimą szlakach turystycznych. Narty przestały już wystarczać, więc po prostu chciał kupić sobie coś, w czym można by wędrować bezpiecznie po śniegu.

Projekt jest współfinansowany z Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Szukając w Internecie natrafił na zagraniczne firmy oferujące rakiety do wędrówek po śniegu. Zamówił dwie pary rakiet i po pewnym czasie stwierdził, że być może jest w Polsce więcej takich „szaleńców”, których mogłoby to zainteresować. Tak zrodził się pomysł na biznes, aby sprzedawać tego typu sprzęt w kraju. Znaczna część pracy polegała na dotarciu do producentów tego sprzętu na świecie, poczynwszy od najnowocześniejszych modeli z włókien węglowych, a skończywszy na tradycyjnych rakietach wyplatanych do dziś przez kanadyjskich Indian.

Dziś jego firma - głównie za pośrednictwem Internetu² - zajmuje się sprzedażą rakiet śnieżnych dla amatorów lubiących piesze, zimowe wędrówki po polskich górach, ale także dla poszukiwaczy mocniejszych wrażeń. Flagę z logo firmy zatykano na najwyższych szczytach Europy i na największych skandynawskich lodowcach. Dziś ślady rakiet zostawiają za sobą zarówno pracownicy w polskich parkach narodowych, jak i klienci z innych krajów Europy. Choć same rakiety śnieżne dla większości z nas to jeszcze daleka przyszłość on już dziś myśli o tym jak może rozwinąć ten biznes.

Czy inspiracją dla kolejnego przedsięwzięcia będzie eksponat dostrzeżony w muzeum narciarstwa w Oslo, czy też będzie to program emitowany w telewizji na temat sportów ekstremalnych, lub po prostu opowieść znajomego, który właśnie wrócił z egzotycznej podróży?

Przykład 2

Nasz bohater - student uczelni ekonomicznej - im dłużej studiował tym bardziej zdawał sobie sprawę, że nie tylko samo wykształcenie akademickie będzie się liczyło w przyszłości. Wiedział, że należy ten czas wykorzystać także na zdobywanie praktycznego doświadczenia zawodowego. Podczas przypadkowej rozmowy ze znajomymi dowiedział się o pewnej organizacji studenckiej działającej także na jego uczelni, a zajmującej się między innymi organizacją praktyk zagranicznych. Po ponad roku od tej rozmowy nie tylko, że zaangażował się w działanie tej organizacji, ale został jej szefem na swojej uczelni. Pozwoliło mu to między innymi na poznanie zasad pracy przy realizacji dużych projektów oraz skłoniło do skorzystania z tego, na czym się już dość dobrze znał, czyli do znalezienia dla siebie praktyki zagranicznej.

Z racji tego, że lubił się uczyć języków obcych, a w szczególności języka niemieckiego nie miał problemów, aby trafić na roczną praktykę do niemieckiej firmy zajmującej się nowoczesnymi technologiami, a w szczególności badaniami genetycznymi. Podczas pobytu w Niemczech zaczął sobie zdawać sprawę, iż tego typu działalność w Polsce stanowiła niemalże nietknięty biznesowo obszar. Nierealne finansowo było oczywiście otwarcie takiego laboratorium na własną rękę, ale sam pomysł na biznes polegający na początku głównie na internetowej sprzedaży testów DNA badających pokrewieństwo i testów na obecność niektórych chorób wydawał się realny.

W firmie, w której odbywał praktykę sprawdził się na tyle, że przekonał swoich zwierzchników do tego, aby po powrocie do kraju otworzyć firmę ściśle współpracującą z niemieckim laboratorium,

² Więcej informacji na www.rakiety.pl

Projekt jest współfinansowany z Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

które byłoby wykonawcą analiz przesłanych doń próbek. Laboratorium miało więcej klientów i wchodziło pośrednio na nowy rynek, a nasz bohater zaczynał biznes, w którym, choć nie miał dużego kapitału, to mógł się wspierać między innymi, renomą, certyfikatami i doświadczeniem niemieckiego partnera. Znaczna część działalności prowadzona była przez Internet³, a z czasem wachlarz oferowanych produktów i świadczonych usług stawał się coraz większy.

Na początku pracował sam, ale po niespełna 3 latach rozwinął sieć współpracy do kilkudziesięciu punktów w kraju i nawiązał kontakt z polskimi laboratoriami. Dziś zatrudnia już kilka osób w paru miastach w Polsce i sam także zawiązał spółkę z jednym z laboratoriów. Choć nie miał pojęcia o genetyce i skończył studia ekonomiczne to był w stanie dostrzec pojawiającą się szansę i dzięki uporowi oraz ciężkiej pracy odpowiednio ją wykorzystał.

Powyższe przykłady obrazują dwa różne sposoby podejścia do założenia własnej firmy. Natomiast każdy z nich zakończony został sukcesem i firmy te do dziś funkcjonują na rynku. Opisani bohaterowie potrafili dostrzec i zagospodarować nadarzające się w otoczeniu szanse. Dziś ich firmy choć, czasem z pewnymi trudnościami, to jednak radzą sobie w zderzeniu z konkurencją. Młodzi przedsiębiorcy myślą strategicznie o swoim biznesie, i dlatego dążą do jego ciągłego rozwoju, przeznaczając znaczną część zysków na kolejne inwestycje, a nie na konsumpcję. Należy także zapamiętać, że w biznesie ogromny sukces finansowy zwykle nie przychodzi bardzo szybko.

**Jeżeli będziesz konsumował sukces finansowy z rozwagą, małą łyżeczką
to się nie udławisz, natomiast może tak się stać,
gdybyś zjadał się nim łączywie pełnymi garściami.**

Można także zastanawiać się czy jest jakiś prostszy, sprawdzony sposób aby rozpocząć własny biznes oraz czy istnieją jakieś inne, „pewniejsze” ścieżki prowadzące do założenia z sukcesem własnej firmy. Owszem, można skorzystać z już sprawdzonych rozwiązań, wymienionych wcześniej, jednakże jest możliwe zwykle po spełnieniu wielu warunków. Można przecież myśleć o otwarciu firmy na zasadach franchisingu, np: sklepu, lokalu gastronomicznego czy innej działalności gospodarczej zwykle pod uznaną już na rynku marką. Stając się samodzielnym podmiotem działającym w sieci i współpracującym na bardzo ścisłych zasadach z franszyzodawcą w zamian za dostarczenie wiedzy, reputacji, pomocy w organizacji przedsięwzięcia czy np. prowadzenia kampanii reklamowych należy jednocześnie zgodzić się na rezygnację z określonej części swojego zysku oraz pewne ograniczenie swobody działania. Ponadto tego typu przedsięwzięcia już na samym początku, tzn. przy podpisywaniu umowy franszyzy, zobowiązują nas do wniesienia zwykle dość dużej sumy pieniędzy, co może się okazać bardzo istotną barierą.

³ Więcej szczegółów na www.testdna.pl

Projekt jest współfinansowany z Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Każdy, nawet najbardziej atrakcyjny pomysł na własny biznes trzeba poddać gruntownej analizie. Trzeba tu wykorzystać pewien sprawdzony „schemat postępowania”, który pozwoli na weryfikację pomysłu.