

Ερωτήσεις που πρέπει να απαντήσετε πριν ξεκινήσετε τη δική σας επιχείρηση

Επιμέλεια : Γιώργος Χρυσικός

Μέλος του ΚΕΜΕΛ

Πηγή : newsbeast.gr – mashable.gr

Σίγουρα δεν μπορεί να γνωρίζει κάποιος εκ των προτέρων όλες τις δυσκολίες που ενδεχομένως να αντιμετωπίσει αν αποφασίσει να ξεκινήσει τη δική του επιχείρηση, όμως...

υπάρχουν κάποιες ερωτήσεις-κλειδιά που θα βοηθήσουν τον Νέο Επιχειρηματία να κατανοήσει τις απαιτήσεις του εγχειρήματος και να προετοιμαστεί καλύτερα.

**Πόσο καλά λειτουργείτε χωρίς...
καθοδήγηση;**

1. Πόσο καλά λειτουργείτε χωρίς... καθοδήγηση;

**Χρειάζεστε συνεχή καθοδήγηση και παροχή κινήτρων από άλλους;
Πόσο καλά διαχειρίζεστε το χρόνο σας αν δεν έχετε κάποιον πάνω από το κεφάλι σας, ή το αφεντικό σας να σας θέτει αυστηρά χρονοδιαγράμματα;**

Πολλοί άνθρωποι πιστεύουν ότι το να είναι εκείνοι υπεύθυνοι για όλα, θα διευκολύνει τη ζωή τους, όμως δε συμβαίνει πάντα αυτό. Μπορεί να είναι ακόμη πιο δύσκολο αν δεν έχετε καμία σαφή ένδειξη για το τι πρέπει να κάνετε ή από πού να ξεκινήσετε κάτι.

Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες είναι από τη φύση τους ανεξάρτητοι και επινοητικοί και δε χρειάζονται κάποιον «από πάνω τους» για να είναι αποτελεσματικοί και παραγωγικοί.

Είστε εφευρέτης ή επιχειρηματίας;

2. Είστε εφευρέτης ή επιχειρηματίας;

Πολλά επιτυχημένα startups ξεκινούν από μια συναρπαστική ιδέα. Ωστόσο, μια καλή ιδέα ή εφεύρεση δεν είναι απαραίτητα αρκετή για να κάνει κανείς μια επιτυχημένη επιχείρηση. Πολλές φορές οι εφευρέτες μένουν προσηλωμένοι στο προϊόν, το πρωτότυπο, την πατέντα κ.τ.λ. αγνοώντας άλλα πολύ σημαντικά στοιχεία ανάπτυξης μιας επιχείρησης.

Αν έχετε ένα καλό προϊόν δε σημαίνει απαραίτητα ότι οι πελάτες θα τρέξουν στην πόρτα σας. Οι επιχειρηματίες καταλαβαίνουν τη διαφορά. Βέβαια, αν θεωρείτε ότι είστε περισσότερο εφευρέτης, από επιχειρηματίας, αυτό δε σημαίνει ότι δε μπορείτε να κάνετε μια επιτυχημένη επιχείρηση. Ίσως όμως θα πρέπει να αναζητήσετε τον κατάλληλο συνεργάτη, για να πάει την «ιδέα» σας στο επόμενο επίπεδο!

Ποιά ανάγκη καλύπτει η επιχειρηματική σας ιδέα;

3. Τι προσφέρει στον καταναλωτή επιχειρηματική σας ιδέα;

Μπορεί να έχετε ακούσει τη φράση «αν αγαπάς αυτό που κάνεις, θα έρθουν και τα λεφτά». Όμως όσο καλό κι αν ακούγεται αυτό στη θεωρία, δεν συμβαίνει και πάντα στην πράξη. Το πάθος είναι σημαντικός παράγοντας στην επιτυχία, αλλά για να χτίσει κανείς μια προσοδοφόρα επιχείρηση θα πρέπει να προσφέρει κάτι που να έχει ανάγκη ο κόσμος.

Η αγορά δεν ενδιαφέρεται αν εσείς κάνετε πραγματικότητα «το όνειρο της ζωής σας». Οι άνθρωποι ξοδεύουν τα χρήματά τους σε προϊόντα ή υπηρεσίες που ικανοποιούν κάποια ανάγκη ή επιθυμία τους. Αν δεν υπάρχουν αυτές... η επιχείρηση θα αποτύχει.

Τι το διαφορετικό έχει να προσφέρει η δική σας επιχείρηση;

4. Τι το διαφορετικό έχει να προσφέρει η δική σας επιχείρηση;

Προσφέρετε κάτι μοναδικό ή η επιχειρηματική σας ιδέα είναι παρόμοια με άλλες που ήδη υπάρχουν; Ποια είναι η αγορά στην οποία στοχεύετε;

Αυτές είναι σημαντικές ερωτήσεις που θα πρέπει να σκεφτείτε σοβαρά, έχοντας υπόψη ότι το κλειδί της επιτυχίας δεν κρύβεται πάντα στην εξεύρεση ενός «κενού πεδίου». Αντίθετα, εξαρτάται από το πώς ορίζετε την επιχείρησή σας και τη θέση της στην αγορά. Για παράδειγμα τα Starbucks δεν ήταν η πρώτη επιχείρηση που πουλούσε καφέ, και σίγουρα ούτε η τελευταία.

Δε χρειάζεται δηλαδή πάντα να έχετε μια μοναδική, ξεχωριστή ιδέα.

Μελετήστε καλά την αγορά στην οποία απευθύνεστε και προσπαθήστε να ξεχωρίσετε σε αυτή, έτσι ώστε να σας προτιμήσουν οι πελάτες από τον υπόλοιπο ανταγωνισμό.

**Είστε πρόθυμοι να αναλάβετε
πολλούς ρόλους;**

5. Είστε πρόθυμοι να αναλάβετε πολλούς ρόλους;

Όταν κάποιος εργάζεται για παράδειγμα σε μια εταιρεία και χαλάσει ο υπολογιστής, ενημερώνει τον υπεύθυνο και εκείνος φωνάζει έναν τεχνικό. Αυτό δε θα συμβαίνει όταν θα ξεκινήσετε τη δική σας επιχείρηση. Για κάποιο διάστημα θα είστε ο άνθρωπος από τον οποίο θα περνάνε όλες οι δουλειές. Είστε έτοιμοι γι' αυτό;

**Έχετε την οικονομική δυνατότητα
να προχωρήσετε σε αυτό το
βήμα;**

6. Έχετε την οικονομική δυνατότητα να προχωρήσετε σε αυτό το βήμα;

Είναι σημαντικό να είστε ρεαλιστές και να έχετε ένα πλάνο για το πώς να χρηματοδοτήσετε την επιχείρησή σας αλλά και τον ίδιο σας τον εαυτό στην καθημερινότητά του. Ίσως η καλύτερη εποχή για να προετοιμάσετε την επιχείρησή σας να είναι ενώ εργάζεστε σε κάποια άλλη.

Πώς διαχειρίζεστε την απόρριψη και την απογοήτευση;

7. Πώς διαχειρίζεστε την απόρριψη και την απογοήτευση;

Όταν έχετε αφιερώσει πολύ χρόνο, χρήμα και κόπο σε αυτό που κάνετε είναι δύσκολο να μην «πάρτε προσωπικά» κάθε απόρριψη. Όμως τα άσχημα νέα και οι κακές ειδήσεις είναι «μέσα στο παιχνίδι». Αν δε μπορείτε να διαχειριστείτε την απόρριψη, το μόνο που κάνετε είναι να χάνετε χρόνο χωρίς να κερδίζετε κάτι, μαθαίνοντας από την εμπειρία σας αυτή για το πώς μπορείτε να βελτιωθείτε στο μέλλον.

ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ ΚΕΜΕΛ

Περισσότερα θέματα για την Επιχειρηματικότητα
θα βρείτε στο www.kemel.gr

ή

στείλτε μας μήνυμα με το ερώτημά σας στο
info@kemel.gr