



II. ÎNTREBĂRI CHEIE PRIVITOARE LA IDEEA DUMNEAVOASTRĂ DE AFACERI

anșele de reușită se îmbunătățesc dacă înlezeți cât mai multe dintre posibilele probleme înainte de început și căutați soluții de dinainte.

A. Înainte de început

Ce spuneți despre dumneavoastră ?

Gândiți-vă de ce vă doriți o afacere personală. Vă doriți cu adevărat să lucrați peste program fără a cunoaște câți bani veți primi după acest efort?

Da Nu

Ați stabilit exact ce fel de afacere doriți să începeți?

Da Nu

Ați lucrat vreodată în cadrul unei afaceri asemănătoare celeia pe care doriți să o începeți?

Da Nu

Ați mai lucrat vreodată cu cineva care avea postul de manager sau care să vă reprezinte?

Da Nu

Aveți vreo pregătire antreprenorială din școală ?

Da Nu

Aveți bani puși deoparte?

Da Nu

V-ați stabilit obiectivele pentru un an, 5 sau 10 de acum înainte?

Creștem satul românesc.





Da

Nu

V-a i gândit vreodată dacă ai putea (sau nu) câștiga mai mult, lucrând pentru altcineva?

Da

Nu

Familia vă susține să vă începeți propria afacere?

Da

Nu

Știți unde găsiți noi idei și produse noi?

Da

Nu

Aveți un plan de muncă pentru dumneavoastră și pentru angajații dumneavoastră?

Da

Nu

Ce spuneți despre partea financiară?

V-a i gândit la riscurile pe care le implică afacerea dumneavoastră?

Da

Nu

Știți de câți bani aveți nevoie pentru a pune pe picioare afacerea dumneavoastră?

Da

Nu

Știți câți bani sunteți dispus să cheltuiți din patrimoniul propriu pentru afacere?

Da

Nu

Știți în ce măsură vă puteți baza pe creditorii dumneavoastră – pe persoanele care vor fi furnizorii dumneavoastră?

Da

Nu

Știți de unde puteți împrumuta restul banilor necesari începerii afacerii dumneavoastră?

Da

Nu

Creștem satul românesc.





V-a i gândit la ce venituri pe an v pute i a tepta de la afacerea dumneavoastr ?

Da Nu

Pute i s tr i i i cu mai pu in de atât, pentru a investi în dezvoltarea noii afaceri?

Da Nu

A i vorbit cu o banc despre planurile dumneavoastr ?

Da Nu

Ce spune i despre un partener?

ti i pe cineva care s v sprijine pe partea financiar sau care are unele aptitudini pe care dumneavoastr nu le ave i, dar care sunt necesare pentru dezvoltarea afacerii?

Da Nu

ti i care sunt avantajele i dezavantajele unei afaceri dezvoltate pe cont propriu, spre deosebire de o afacere dezvoltat al turi de un partener?

Da Nu

Ce spune i despre clien i i concuren ?

V-a i identificat clien ii i posibilii clien i cât mai exact cu putin ?

Da Nu

V-a i identificat concuren a?

Da Nu

V-a i gândit de ce consumatorii ar alege produsul dumneavoastr i nu un altul?

Da Nu

Afacerile din comunitatea dumneavoastr v dau impresia unei dezvolt ri suficiente?

Da Nu

Crestem satul românesc.





V-ați interesat dacă o afacere asemănătoare cu a dumneavoastră are succes în comunitatea dumneavoastră, sau, mai mult decât atât, la nivel național?

Da Nu

Știți ce fel de oameni vor cumpăra ceea ce vă pregătiți dumneavoastră să vindeți?

Da Nu

Potențialii cumpărători se află aproape de locul unde vă doriți să deschideți afacerea?

Da Nu

Personal, aveți nevoie de o afacere ca a dumneavoastră?

Da Nu

Dacă nu, v-ați gândit să începeți o altă afacere sau să îi schimbați locația?

Da Nu

B. Începutul

Sediul

Ați găsit un loc bun sau o clădire potrivită?

Da Nu

Aveți destul spațiu pentru ca afacerea dumneavoastră să se extindă?

Da Nu

Puteți să vă aranjați sediul așa cum doriți, fără a cheltui prea mulți bani?

Da Nu

Spațiul este ușor accesibil din punct de vedere al parcurilor, stațiilor de transport în comun, etc.?

Creștem satul românesc.





Da

Nu

Ai verificat, cu ajutorul unui avocat, situația juridică a sediului dumneavoastră ?

Da

Nu

Echipamente și furnizori

Știi de ce echipamente și de ce aprovizionare aveți nevoie și cât de mult costă acestea?

Da

Nu

Puteți economisi bani prin a folosi echipamente de la mâna a doua?

Da

Nu

Marfa (pentru vânzătorii)

V-ați decis ce anume veți vinde?

Da

Nu

Știi cât de multe produse trebuie să cumperi, pentru început?

Da

Nu

Ai găsit furnizori care să vă aprovizioneze cu ce aveți nevoie la un preț rezonabil?

Da

Nu

Ai comparat prețurile și creditele oferite de diverși furnizori?

Da

Nu

Afacerea dumneavoastră și legea

Știi de ce permise sau aprobări aveți nevoie pentru demararea afacerii?

Da

Nu

Cunoașteți legile la care trebuie să vă supuneți, prin prisma afacerii dumneavoastră ?

Creștem satul românesc.





Da

Nu

Cunoașteți pe cineva care să vă poată furniza sfaturi în domeniul legislativ sau care să vă ajute în privința documentelor legale pe care trebuie să le întocmiți?

Da

Nu

Protejarea afacerii dumneavoastră

Ați făcut planuri în vederea protejării afacerii dumneavoastră împotriva furturilor de orice natură – furt din magazine, tâlhărie, furt comis de angajați?

Da

Nu

C. A face afacerea să meargă

Reclama

V-ați decis în privința publicității? (ziare, postere, fluturașe, radio, e-mail)

Da

Nu

Știți unde puteți găsi ajutor cu privire la reclamele dumneavoastră?

Da

Nu

Ați observat ce alt gen de afaceri determină oamenii să cumpere?

Da

Nu

Prețurile

V-ați gândit la un sistem tarifar pentru produsele pe care le vindeți?

Da

Nu

Știți care sunt prețurile practicate de firmele cu un profil asemănător dumneavoastră?

Da

Nu

Cresțem satul românesc.





Cumpărăturile

Aveți un plan prin care să vă dați seama ce îmi doresc clienții dumneavoastră ?

Da Nu

Planul dumneavoastră pentru inventar vă poate spune exact când și cât trebuie să cumpărați pentru a satisface clienții dumneavoastră ?

Da Nu

Vânzările

Știți cum să vă determinați clienții să cumpere?

Da Nu

Angajații

Dacă aveți nevoie să angajați o persoană care să vă ajute, știți unde să căutați?

Da Nu

Știți de ce fel de oameni aveți nevoie?

Da Nu

Aveți un plan de pregătire a angajaților dumneavoastră ?

Da Nu

Credit pentru cumpărători

V-ați decis dacă le veți permite clienților dumneavoastră să cumpere în baza unui credit?

Da Nu

Puteți face diferența între un client responsabil în privința creditelor și unul care nu este la fel de responsabil?

Da Nu

Registre

Creștem satul românesc.





V-a i gândit la un sistem prin care să țină evidența veniturilor și a cheltuielilor, a ceea ce datorați altor persoane și a ceea ce alte persoane vă datorează dumneavoastră ?

Da Nu

V-a i gândit la un sistem prin care să mențină în inventar suficient de produse pentru a satisface dorințele clienților dumneavoastră, dar fără a păstra prea multe bunuri nevandabile în cadrul afacerii dumneavoastră ?

Da Nu

V-a i gândit cum veți întocmi rapoartele fiscale și cum veți efectua plățile?

Da Nu

Știți ce fel de rapoarte fiscale trebuie să întocmiți?

Da Nu

Cunoașteți vreun contabil care să vă ajute cu înregistrările și rapoartele de acest tip?

Da Nu

Creștem satul românesc.

