



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

**Axa prioritară 4:** Incluziunea socială și combaterea sărăciei

**Apel:** POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

**Titlu proiect:** Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

**Cod mySMIS2014+ proiect:** 126615

**Beneficiar:** Primăria Orașului Tâlmaci

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman**

Am strâns o colecție de sfaturi de business care să-ți ofere o anumită direcție și poate chiar să te ajute să eviți unele greșeli costisitoare. Așadar, iată 10 sfaturi de business de la oameni care au construit afaceri de succes:

*I think if you're an entrepreneur, you've got to dream big and then dream bigger.*

### **Howard Schultz**

Howard Schultz este un om de afaceri american renumit, cunoscut ca fiind CEO al lanțului de cafenele Starbucks. Dar, mai este cunoscut ca fiind un antreprenor care crede că pasiunea trebuie să te ghideze în tot ceea ce faci. Povestea carierei lui Howard Schultz ne învață că, deși alții ar putea să nu împărtășească viziunea noastră, trebuie să rămânem motivați în ceea ce credem că este posibil să realizăm și să urmăm acea viziune oricum și în orice circumstanțe.

*I'm convinced that about half of what separates successful entrepreneurs from the unsuccessful ones is pure perseverance.*

### **Steve Jobs**

Împreună cu câștigurile inerente, antreprenoriatul poate veni cu multe provocări și obstacole. Nu este ușor să ajungi să construiești o afacere de succes, o spune chiar Steve Jobs care susține că nu trebuie să te lași doborât de greutatea, ci mai degrabă să le folosești ca motivație pentru a deveni mai bun. Perseverența este cheia.

*Your most unhappy customers are your greatest source of learning.*

### **Bill Gates**



Primăria  
orașului  
Tâlmaci



Fundația Europeană  
pentru Consultanță,  
Implementare și  
Dezvoltare



Asociația  
Europeană  
pentru o Viață  
mai Bună



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

**Axa prioritară 4:** Incluziunea socială și combaterea sărăciei

**Apel:** POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

**Titlu proiect:** Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

**Cod mySMIS2014+ proiect:** 126615

**Beneficiar:** Primăria Orașului Tâlmăciu

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman**

Bill Gates este în prezent cel mai bogat om din lume. Co-fondatorul gigantului american în domeniul tehnologiei Microsoft, consideră că oamenii care s-au plâns de produsele Microsoft, de Windows, sunt cei care au ajutat produsele să evolueze.

*In looking for people to hire, look for three qualities: integrity, intelligence and energy. And if they don't have the first, the other two will kill you.*

**Warren Buffett**

Afaceri de succes = Curaj, dar și multă planificare

Unul dintre cei mai mari investitori din toate timpurile, Warren Buffett, supranumit oracolul din Omaha datorită celor mai bune sfaturi de antreprenoriat și business oferite, consideră că o companie va funcționa în direcția bună dacă angajații sunt integri. Oamenii care acționează conduși de adevăr și onestitate își vor asculta inima și vor face lucrurile corect, chiar și atunci când nimeni nu îi vede.

*You need to spend all of your time and energy on creating something that actually brings value to the people you're asking for money.*

**Gary Vaynerchuk**

Antreprenor, investitor și speaker de succes, Gary Vaynerchuk împărtășește secretele succesului său prin intermediul cărților și discursurilor sale motivaționale, povestind despre modul în care a schimbat percepția mediului de afaceri asupra interacțiunii cu comunitățile online. În opinia sa, centrul unui business este publicul cărui te adresezi și menționează că nu vei face un singur cent dacă nimeni nu are nevoie sau dorește produsul sau serviciul pe care vrei să-l vinzi, asigurându-te totodată că aduci valoare celui care îl cumpără.

*No matter how tough the chase is, you should always have the dream you saw on the first day. It'll keep you motivated and rescue you from any weak thoughts.*



Primăria  
orașului  
Tâlmăciu



Fundația Europeană  
pentru Consultanță,  
Implementare și  
Dezvoltare



Asociația  
Europeană  
pentru o Viață  
mai Bună



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

**Axa prioritară 4:** Incluziunea socială și combaterea sărăciei

**Apel:** POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

**Titlu proiect:** Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

**Cod mySMIS2014+ proiect:** 126615

**Beneficiar:** Primăria Orașului Tâlmaci

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman**

## Jack Ma

Jack Ma (fondatorul și președintele executiv al Alibaba) este un antreprenor de succes care a trebuit să depășească multe obstacole și eșecuri în atingerea succesului cu Alibaba, una dintre cele mai valoroase companii din lume din prezent. Alibaba este o mare companie internațională de comerț electronic o concurență puternică pentru Amazon și E-Bay. Sfatul lui Jack Ma este să crezi cu tărie în visul tău, pentru că doar el te va ține motivat și te va salva de gânduri negative.

*People think innovation is just having a good idea but a lot of it is just moving quickly and trying a lot of things.*

## Mark Zuckerberg

CEO Facebook, Mark Zuckerberg a fost clasat în 2009 ca fiind cel mai tânăr antreprenor de succes din lume. În spatele uneia dintre cele mai mari afaceri de succes din prezent, co-fondatorul Facebook spune despre compania sa că este "*work in progress*". Nimeni nu știe în ce direcție va merge compania din punct de vedere corporativ, însă un lucru este sigur: Zuckerberg va fi un jucător important în industria de tehnologie și în anii care vor veni.

*In my experience, each failure contains the seeds of your next success - if you are willing to learn from it.*

## Paul Allen

Co-fondatorul companiei Microsoft, alături de Bill Gates, Paul Allen a jucat un rol fundamental în crearea gigantului software. Această prietenie a schimbat lumea calculatoarelor și i-a situat pe cei doi în topul celor mai bogați oameni din lume. Experiența în lumea afacerilor l-a făcut pe Paul Allen să afirme că fiecare eșec te duce un pas mai aproape de obiectivul tău dacă ești deschis să înveți din greșeli.



Primăria  
orașului  
Tâlmaci



Fundația Europeană  
pentru Consultanță,  
Implementare și  
Dezvoltare



Asociația  
Europeană  
pentru o Viață  
mai Bună



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

**Axa prioritară 4:** Incluziunea socială și combaterea sărăciei

**Apel:** POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

**Titlu proiect:** Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

**Cod mySMIS2014+ proiect:** 126615

**Beneficiar:** Primăria Orașului Tâlmaci

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman**

*You need to plan the way a fire department plans: it cannot anticipate where the next fire will be, so it has to shape an energetic and efficient team that is capable of responding to the unanticipated as well as to any ordinary event.*

## Andy Grove

Andy Grove, co-fondator al companiei Intel, a fost recunoscut pentru stilul de conducere direct, uneori chiar dur, ceea ce l-a ajutat să depășească criza economică din 1980. Abilitatea sa de antreprenor și modul său de a se remarca în lumea afacerilor de succes sunt menționate și în cartea sa “*Only the Paranoid Survive*,” când a făcut un pariu riscant ieșind de pe piață cu cipuri de memorie care practic i-au consolidat averea și orientând resursele companiei către microprocesoare, pariind pe viitorul PC-urilor.

*For a lot of companies, it's useful for them to feel like they have an obvious competitor and to rally around that. I personally believe it's better to shoot higher. You don't want to be looking at your competitors. You want to be looking at what's possible and how to make the world better.*

## Larry Page

La 12 ani, Larry Page citea biografia strălucitului inventator Nikola Tesla, care a murit în datorii și obscuritate. Sfârșitul cărții l-a făcut să plângă și l-a inspirat pe Larry să construiască tehnologii care să schimbe lumea, dar și să aibă sens pentru oameni, să le înțeleagă, să le răspândească. Inventarea lucrurilor după părerea lui este bună dacă le scoți afară, le prezinți așa cum sunt și le dai mai departe pentru a fi folosite fără să te gândești doar la efectul lor final.

Să nu îți fie frică de competiție. Să riști. Să înveți din greșeli. Să nu te lași doborât de eșecuri. Să perseverezi. Să-ți urmezi propria viziune. Să crezi lucruri valoroase în care crezi. Și nu în ultimul rând, să nu uiți niciodată să înveți de la cei mai buni, oameni care conduc deja afaceri de succes la care trebuie să îndrăznești să visezi.



Primăria  
orașului  
Tâlmaci



Fundația Europeană  
pentru Consultanță,  
Implementare și  
Dezvoltare



Asociația  
Europeană  
pentru o Viață  
mai Bună



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

**Axa prioritară 4:** Incluziunea socială și combaterea sărăciei

**Apel:** POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

**Titlu proiect:** Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

**Cod mySMIS2014+ proiect:** 126615

**Beneficiar:** Primăria Orașului Tâlmăciu

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman**

Everest nu se face în 3 pași simpli, de genul: 1.) Ai decis că vrei să o faci și asta e. 2.) Zbori în Nepal cu pregătire zero, te descurci la fața locului. 3.) Sprint direct pe munte că doar ești plin de zel. Nu. Nu. Nu.

Într-adevăr ai nevoie de o anumită mentalitate pentru a fi un antreprenor de succes. De asemenea, trebuie să fii întreprinzător, curios, rezistent, flexibil. Dar, chiar și cu toate aceste calități, vei avea totuși nevoie de ajutor pentru a face față situațiilor dificile - și aceste 10 sfaturi de antreprenoriat sunt un bun mod pentru a începe cu dreptul:

## 1. Construiește ceva în care crezi

Acesta este primul pas pentru construirea unui brand excelent și cel mai important sfat de business, am îndrăzni să spunem noi. Atunci când ești singur și te gândești la afacerea pe care vrei să o înființezi sau la business-ul pe care îl ai, dar nu merge, ar trebui să meditezi la un singur lucru: crezi cu adevărat în scopul pe care ți l-ai propus?

## 2. Strategia de business trebuie să se bazeze pe obiective

Și am completa spunând că orice strategie de business trebuie să se bazeze pe obiective SMART. Strategia de business trebuie să cuprindă planul prin care ți-ai propus să-ți atingi obiectivele. Acesta cuprinde elemente care țin de viziunea și misiunea firmei, obiectivele propuse, proceduri interne, componența echipei, resursele disponibile, poziția pe piață, timpul de intrare pe piață, tipul de client. Orice afacere de succes se construiește în timp, iar foarte mulți antreprenori au avut o viziune mai vastă asupra business-urilor pe care au vrut să le dezvolte.

## 3. Nu aștepta momentul ”perfect” ca să lansezi un produs sau un serviciu

Dacă aștepti până când ai siguranța că produsele sau serviciile tale sunt perfecte, sunt șanse foarte mari ca un competitor să ți-o ia înainte și să atragă un număr foarte



Primăria  
orașului  
Tâlmăciu



Fundația Europeană  
pentru Consultanță,  
Implementare și  
Dezvoltare



Asociația  
Europeană  
pentru o Viață  
mai Bună





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

**Axa prioritară 4:** Incluziunea socială și combaterea sărăciei

**Apel:** POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

**Titlu proiect:** Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

**Cod mySMIS2014+ proiect:** 126615

**Beneficiar:** Primăria Orașului Tâlmaci

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman**

mare de clienți. Nu te aștepta ca totul să iasă perfect! Pentru că e practic imposibil. Singurul mod în care poți afla, pe bune, încotro trebuie să te îndrepti este prin testare.

Testează plecând de la informațiile pe care le ai, însă nu te aștepta să iasă perfect. În felul acesta vei mai face un pas înspre obiectivele stabilite și vei învăța în timp real ce trebuie corectat sau refăcut.

#### 4. Manageriază-ți eficient timpul

Foarte mulți oameni fac greșeli pe care nu le conștientizează în timp util, motiv pentru care este important să observi oportunitățile care apar, să îți manageriezi eficient timpul și să te implicii în activități și proiecte care au legătură cu business-ul tău atunci când este momentul oportun.

#### 5. Motivează-ți angajații să gândească liber

Entuziasmul unui grup de oameni deștepți care lucrează împreună pentru a atinge un anumit obiectiv este ceea ce face o companie grozavă. Fondatorii companiilor ar trebui să stabilească obiective angajaților, dar nu ar trebui să le dicteze cum să le atingă. Aceștia ar trebui să ofere feedback acolo unde este nevoie, dar să le permită oamenilor talentați libertatea și încrederea pe care o merită pentru a-și face treaba în felul lor.

#### 6. Comunică transparent

Să ai viziune și o misiune clar stabilită nu înseamnă nimic dacă nu poți comunica transparent către oamenii care contează: angajați, clienți și investitori. Cu abilitățile necesare de comunicare și sinceritate vei putea obține banii și încrederea de care ai nevoie pentru ca business-ul să meargă mai departe.

#### 7. Înconjoară-te de oameni mai deștepți ca tine



Primăria  
orașului  
Tâlmaci



Fundația Europeană  
pentru Consultanță,  
Implementare și  
Dezvoltare



Asociația  
Europeană  
pentru o Viață  
mai Bună



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

**Axa prioritară 4:** Incluziunea socială și combaterea sărăciei

**Apel:** POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

**Titlu proiect:** Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

**Cod mySMIS2014+ proiect:** 126615

**Beneficiar:** Primăria Orașului Tâlmaci

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman**

Adună lângă tine oameni inteligenți care să te ajute să crești business-ul. Învață de la ei și vei crește odată cu ei. Vei reuși să îți atingi obiectivele doar dacă vei avea o echipă de oameni competenți, de la care nu îți este teamă să înveți.

## 8. Apreciază loialitatea clienților

Un client loial este un client care revine și cumpără din nou de la tine. Nu revine doar pentru că ești singurul care are produsul sau serviciul pe care și-l dorește ori pentru ca are neapărată nevoie de tine. El revine pentru că îi place experiența cu firma ta, cu angajații tăi. Clienții loiali au mai multe șanse să cumpere și în viitor deoarece știu deja că vor fi mulțumiți. Acest lucru nu înseamnă că trebuie să ignori ceilalți clienți. Înseamnă doar că trebuie să îți concentrezi o parte din eforturi către menținerea unei relații bune cu aceștia.

## 9. Pregătește-te să fii copiat

Dacă firma ta vine cu o idee nouă, pregătește-te să fie copiată. Dacă nu faci față acestui lucru, mai bine nu te apuca de business deoarece în timp nu vei supraviețui. Secretul în schimb este să inovezi continuu, să gândești în avans, să fii mereu cu un pas înaintea concurenței.

## 10. Investește în relații

Decât să pierzi foarte mult timp analizând competiția, chiar dacă este o strategie bună, sfatul antreprenorilor de succes din întreaga lume este să construiești relații bazate pe încredere. Mai mult decât atât, poți să-ți privești competitorii ca fiind posibili parteneri de afaceri, cu care poți încheia parteneriate și colaborări de ajutor reciproc.

Care este regula numărul unu în business? Nu există așa ceva, pe oricine ați întreba. Există însă bune practici de care este bine să ții cont și pe care să le adaptezi stilului tău de antreprenariat și companiei tale. Așadar, înainte de a începe să pornești pe



Primăria  
orașului  
Tâlmaci



Fundația Europeană  
pentru Consultanță,  
Implementare și  
Dezvoltare



Asociația  
Europeană  
pentru o Viață  
mai Bună



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

**Axa prioritară 4:** Incluziunea socială și combaterea sărăciei

**Apel:** POCU/449/4/16 Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă – „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale”

**Titlu proiect:** Laboratorul antreprenorilor sociali din Regiunea Centru

**Cod mySMIS2014+ proiect:** 126615

**Beneficiar:** Primăria Orașului Tâlmaci

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman**

drumul antreprenoriatului, caută, întreabă, cere ajutor, privește înainte și nu-ți fie teamă de eșec!



Primăria  
orașului  
Tâlmaci



Fundația Europeană  
pentru Consultanță,  
Implementare și  
Dezvoltare



Asociația  
Europeană  
pentru o Viață  
mai Bună