



Punkty do rozważenia przy zakładaniu własnego biznesu

Od lat przedsiębiorcy przetwarzali swoje pomysły na dobra i usługi. Odpowiadali oni na potrzeby i pragnienia konsumentów, a także, przy tym, budowali dla siebie kariery i zyski.

Zostać swoim własnym szefem

Wielu ludzi zakłada małe firmy aby korzystać z tego, co postrzegamy jako wynagrodzenie w postaci wolności i niezależności. Jest to zrozumiałe, ponieważ bycie właścicielem biznesu może dać ci okazję do doświadczenia wolności:

- wolność rozwijania swoich własnych pomysłów;
- wolność bycia szefem;
- wolność nie zostania wyrzuconym z pracy; oraz
- wolność zarobienia tyle, ile chcesz.

W rzeczywistości własność małego biznesu może być czymś zupełnie innym. Wielu właścicieli małych firm mówi, że pracują więcej godzin niż kiedy pracowali dla kogoś innego.

Wiele z tych godzin jest rezultatem potrzeb **innych czynników**.

Niektóre z bardziej wymagających **innych czynników** to przepisy, nakładane przez rząd federalny i rządy prowincjonalne. Inne przepisy, do których należy się stosować to: federalne i prowincjonalne zezwolenia, lokalne przepisy w sprawach bezpieczeństwa i higieny pracy; przepisy ochrony środowiska, odciążenia z pensji pracowników oraz standardy pracy.

Następne **inne czynniki** wpływające na zyski to klienci. Musisz ich zadowolić, bo to oni tak naprawdę decydują, czy twoja firma będzie prosperowała czy upadnie. Osiągniesz sukces tylko gdy będziesz mógł zapewnić im dobra lub usługi, których pragną na tyle, aby za nie zapłacić.

Są też **inne czynniki** natury finansowej - ludzie, którzy zapewnili ci fundusze na rozpoczęcie działalności. Mogą to być krewni, przyjaciele, bankierzy, etc. Bez względu na to kim są, mają oni interes w tym, aby twój biznes działał dobrze.

Nawet **inne czynniki**, takie jak konkurencja, będą stawały się coraz ważniejsze, w miarę jak ich polityka i konkurencyjność będzie wpływała na to, jak prowadzisz swoją firmę, twoje godziny pracy, ceny, zyski, etc.

Jako najważniejszy **inny czynnik**, ty sam będziesz w pełni odpowiedzialny, gdy podjęte zostaną błędne decyzje. Zła decyzja może spowodować straty nie tylko dla ciebie, ale też dla twoich pracowników, wierzycieli i klientów.

W końcu przecież najważniejsze są pieniądze. Twój sukces zależy od umiejętności, jako szefa, prowadzenia biznesu tak, aby przynosił więcej pieniędzy niż wydaje.

Dlaczego "ty" odniesiesz sukces?

W tym momencie pomysł prowadzenia małej firmy może nie wydawać się zbyt atrakcyjny. Nie pozwól czynnikom negatywnym odebrać ci zapał. Prowadzenie własnego biznesu może dać ci ogromne źródło satysfakcji i dumy.



Większość ekspertów radzi właścicielom małych firm aby, jeśli chcą odnieść sukces, ostrożnie i dokładnie przeanalizowali swoje przedsięwzięcie.

Zazwyczaj zaczynasz od przeanalizowania samego siebie jako przyszłego przedsiębiorcy. Jakim rodzajem człowieka jesteś? Jaką specjalną lub techniczną wiedzę posiadasz?

Do sukcesu potrzebne są wiara w siebie i zapał do działania, twórcze myślenie, koncentracja na celach, a także wiedza biznesowa i techniczna. Cechy te muszą być także stonowane realizmem. Konieczna jest znajomość swoich umiejętności i brak obawy przed proszeniem innych o pomoc.

Ludzie którzy osiągnęli sukces jak właściciele biznesów, wiedzą co chcą w życiu osiągnąć. Ustalają kierunek poprzez ustalenie celów, zwrócenie uwagi na detale oraz motywację ludzi dookoła siebie. Warto rozumieć i brać przykład z tych ludzi wokół ciebie, którzy odnieśli sukces.

Jaki rodzaj biznesu?

Rodzaj biznesu w jaki wchodzisz powinien odpowiadać twoim doświadczeniom, zainteresowaniom i wiedzy technicznej. Można marzyć o zostaniu pewnego dnia własnym szefem, jednak zanim włożysz w swój nowy biznes wiele pracy, upewnij się że branża, jaką wybierzesz, jest dla ciebie odpowiednia.

Decydując się jaki biznes zacząć, możesz wziąć pod uwagę swoje hobby lub zainteresowania, a także doświadczenie i wykształcenie. Jeśli jesteś zainteresowany tematem, w którym masz niewiele doświadczenia, powinieneś uzyskać jakieś szkolenie zanim rozpoczniesz działalność. Dwa sposoby na zdobycie wiedzy i doświadczenia, którego potrzebujesz, to znalezienie pracy w danej branży, albo znalezienie mentora.

Dwa inne czynniki, równie ważne jak te wspomniane powyżej, to:
Czy jest zapotrzebowanie na produkty lub usługi, które będziesz dostarczał?
Czy w przyszłości będzie rynek na twoje produkty?

Możliwości każdego biznesu aby odnieść sukces podlegają wpływom trendów, techniki i wynalazków.

Szanse powodzenia

Założenie własnego biznesu jest ryzykowne.

Ze wszystkich nowych firm, około jedna trzecia upada w ciągu pierwszego roku a 80% upada w ciągu następnych trzech do pięciu lat. Jednak po pięciu latach ilość upadających firm bardzo się obniża.

Powodem niemal wszystkich upadków małych firm jest brak doświadczenia w zarządzaniu. Nie oznacza to, że wszyscy właściciele małych firm są słabymi menedżerami. Chodzi raczej o umiejętność dawania sobie rady z nieprzewidywanymi sytuacjami w biznesie.

Przykładem może być zła sytuacja gospodarcza w kraju i na świecie. Gdy czasy są ciężkie, jedne małe biznesy przetrwają, inne nie.

Pragnienie osiągnięcia sukcesu, upór, a także twórcze myślenie poprawiają szanse. Gdy czasy są ciężkie, mniejsze firmy mogą zmienić kierunek, wprowadzić nowe pomysły i ulepszyć metody sprzedaży produktów, aby utrzymać wystarczające dochody.



Pieniądze na początek

Gdy już zdecydowałeś, że chcesz prowadzić biznes, masz kolejny problem: finanse. Ile pieniędzy będzie potrzeba aby otworzyć twoją nową firmę? Ile będziesz potrzebował kapitału obrotowego?

Istnieją formularze, które pozwolą ci dobrze oszacować koszty początkowe twojego biznesu i bieżące wymagania kapitałowe.

Wskazane jest, abyś dobrze zaznajomił się z miejscowym bankiem, ponieważ prawdopodobnie będzie on dla ciebie głównym zewnętrznym źródłem kapitału.

Informacje podane powyżej będą pomocne przy przemyśleniu swojego nowego biznesu. Pamiętaj, że nie szkodzi więcej wiedzieć o twojej branży. Bardzo niewiele biznesów zbankrutowało dlatego, że właściciel posiadał za dużą wiedzę.

Ośrodek Usług Biznesowych Kanada-Ontario (The Canada-Ontario Business Service Centre, COBSC/CSECO) udziela informacji w zakresie biznesu w oficjalnych językach Kanady: w języku angielskim i francuskim. Kopie niektórych z naszych najbardziej użytecznych dokumentów zostały przetłumaczone dla dogodności na inne języki. W celu otrzymania dodatkowych informacji w zakresie biznesu prosimy telefonować pod numer 1-888-576-4444, gdzie można porozmawiać z urzędnikiem COBSC/CSECO udzielającym informacji.