

ROZDZIAŁ II

POMYSŁ,
CZYLI CZYM MOŻE
ZAJMOWAĆ SIĘ MOJA FIRMA?



Wielu z nas chciałoby spróbować swoich sił, zakładając własną firmę. Problem polega na tym, że zwykle nie wiemy, czym ta firma miałaby się zajmować, co mogłaby zaoferować na rynku. Najczęściej szukamy pomysłu na własną działalność rozglądając się wokół i naśladowując tych, którzy zaczęli wcześniej i odnieśli sukces. Dlatego często obserwujemy, że w danej miejscowości jest kilka podobnych firm :kilka podobnych sklepów, kilka podobnych zakładów fryzjerskich, kilka podobnych warsztatów. Jeśli właścicielowi sklepu, warsztatu napraw samochodów lub sprzętu AGD powodzi się dobrze, myślimy : „ Na handlu można zarobić. Na naprawach można zarobić.” I właśnie dlatego zakładamy kolejny sklep, kolejny warsztat naprawy samochodów czy sprzętu AGD. I oferujemy kolejny podobny produkt. Trwa to zwykle do czasu pierwszego bankructwa. Kiedy kolejny śmiałek zakładający podobną firmę w podobnej branży popada w długi wtedy myślimy : „Na handlu już nie można zarobić. Już się nie opłaca prowadzenie takiego warsztatu.”

Zwykle rozpoczynając działalność nie zastanawiamy się, jak odróżnić się od konkurencji, zaproponować coś, czego ludzie potrzebują, a czego nie ma jeszcze na rynku. Wybieramy łatwiejszy, wymagający mniejszego wysiłku sposób – proste naśladowanie. Taki sposób myślenia może nie doprowadzić nas do sukcesu. Najczęściej ci, którzy wcześniej wystartowali zdobyli już pewną pozycję na rynku, mają swoich klientów, zgromadzone środki na rozwijanie swojej działalności. My dopiero startujemy w danej branży. Bardzo trudno będzie pokonać konkurencję, jeśli będziemy tylko starali się naśladować ofertę tych, którzy już są i dają sobie radę na rynku.

NASZA SZANSZA TKWI W ZNALEZIENIU ORYGINALNEGO POMYSŁU. POWINNIŚMY STARAĆ SIĘ ZAPROPONOWAĆ USŁUGI, TOWARY, KTÓRE POD JAKIMŚ WZGLĘDEM MOGĄ LEPIEJ ZADOWOLIĆ WYBRANĄ GRUPĘ KLIENTÓW. LEPIEJ NIŻ KONKURENCJA.

Czasami oryginalność naszego pomysłu może być związana z tym, że oferujemy usługi, towary, których do tej pory nie było na rynku, na którym zamierzamy działać. Czasami te towary , usługi już są , ale my mamy do zaproponowania inne, bardziej dogodne dla klienta rozwiązanie np. związane z tańszym lub bardziej dogodnym sposobem docierania do klienta czy zaoferowaniem usług dodatkowych, które z jednej strony zwiększą zadowolenie klientów, a nam przysporzą dodatkowych zysków. Jednak rodzi się problem :

SKĄD WZIĄĆ POMYSŁ NA WŁASNĄ DZIAŁALNOŚĆ ?

W rozdziale II proponujemy Ci pewien sposób myślenia, który może ułatwić Ci znalezienie oryginalnego pomysłu na działalność małej firmy. Może

w pierwszym momencie proponowany przez nas sposób wyda Ci się nieco dziwny. Jednak pomimo to postaraj się przemyśleć naszą propozycję. W najgorszym razie stracisz trochę czasu, ale nie stracisz pieniędzy .

PAMIĘTAJ ! NIE WARTO ŻAŁOWAĆ CZASU NA PRZEMYŚLENIA. ONE UCHRONIĄ CIĘ PRZED BŁĘDAMI, KTÓRYCH SKUTKI SĄ CZĘSTO TRUDNE DO NAPRAWIENIA.

Chcemy Cię zachęcić do zastanowienia się nad swoimi zainteresowaniami, preferencjami, a także nad tym, do czego masz pewne zdolności i jakie umiejętności udało Ci się już w życiu zdobyć.

- Jakiej pracy szukasz ?
- Nie wiem. Mogę robić wszystko.

Albo

- Co masz zamiar robić ?
- Nie wiem. Przecież ja nic nie umiem.

Często uczestniczymy w takich rozmowach. Jeśli wydaje Ci się, że możesz robić wszystko lub nie potrafisz robić niczego, to świadczy to jedynie o tym, że szukasz błędnie. Nie ma takich osób, które potrafią robić wszystko lub takich, które do niczego się nie nadają. Każdy z nas ma pewne zdolności, umiejętności. Zadaniem proponowanych niżej ćwiczeń : „TO LUBIĘ”, „TO UMIEM” i „TO LUBIĘ i UMIEM” jest właśnie wsparcie Twoich wysiłków związanych z określeniem swoich kluczowych umiejętności.

Firma Volvo uważa, że umie robić bezpieczne samochody, firma Johnson & Johnson troskliwie pielęgnować, a firma Servisco sprawnie dostarczać ludziom przesyłki. Oferta, jaką składają firmy swoim klientom wynika z ich kluczowych umiejętności, a więc tego, co potrafią robić lepiej niż inni.

Również i TY szukając pomysłu na to, co może zaoferować na rynku Twoja firma powinna sięgnąć do swoich kluczowych umiejętności.

Mała firma powinna odzwierciedlać predyspozycje, możliwości, umiejętności właściciela. Niepowtarzalność, a dzięki temu konkurencyjność na rynku startującej małej firmy w naturalny sposób powinna znajdować swe źródło w osobowości i zestawie głównych umiejętności jej właściciela. Niezbyt rozsądne byłoby np. zakładanie biura rachunkowego przez osobę, która nie zna się na księgowości.

Twoim zadaniem jest więc rozpoznanie takiego zestawu swoich predyspozycji i umiejętności i opracowanie na jego podstawie oferty rynkowej

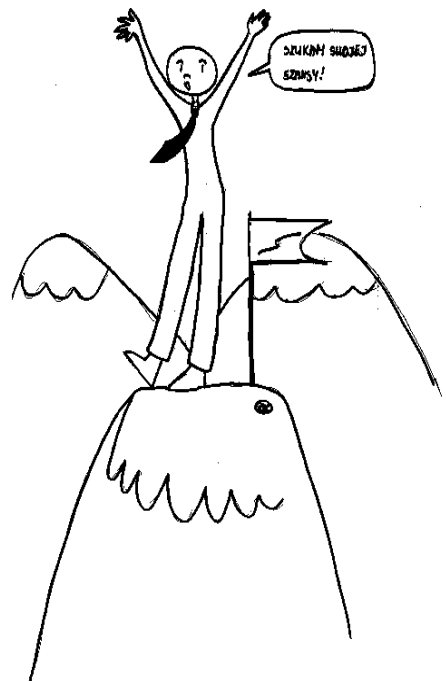
Twojej przyszłej firmy. Twoja oferta to coś, czego ludzie wokół Ciebie potrzebują i za co są gotowi Ci płacić, bo jesteś w tym lepszy niż konkurencja.

PAMIĘTAJ!

O TWOIM SUKCESIE NA RYNKU ZADECYDUJE WYJĄTKOWOŚĆ TWOJEJ OFERTY.

Dlatego nie żałuj czasu na przeczytanie Rozdziału II. Proponowany w nim sposób myślenia ułatwi Ci określenie takiego unikalnego, specyficznego tylko dla Ciebie zestawu umiejętności, który będziesz mógł zaproponować potencjalnym klientom. W dalszych rozdziałach dowiesz się, jakie środki i

Twoja szansa to predyspozycje i umiejętności, które posiadasz.



działania powinieneś podjąć, aby wyjątkowość swojej oferty podkreślić i przekonać do korzystania z niej przez określone grupy klientów.

Przez wiele lat byliśmy wychowywani w duchu zasad typu : nie warto się wyróżniać, podkreślać swej inności. Trzeba być takim, jak wszyscy.

Jeśli chcesz odnieść sukces na rynku, powinieneś zmienić swój sposób myślenia. Musisz skoncentrować swoje przemyślenia na pytaniu : Co umiem robić lepiej niż inni? Czym zestaw moich kluczowych umiejętności może różnić się od tego, co oferują na rynku inni?

Założmy, że w Twojej okolicy działa już kilku malarzy. Zarówno oni, jak i Ty jesteście dobrymi fachowcami. Jednak Twoi konkurenci uważają, że to, co mają do zaoferowania innym to po prostu umiejętność malowania ścian. Ty natomiast stwierdziłeś, że posiadasz także inne ważne umiejętności np. lubisz porządek i potrafisz tak organizować swoje czynności, aby go wokół siebie utrzymywać. Dlatego oprócz fachowego pomalowania ścian możesz

zapropnować klientom coś, co dla pewnej grupy ludzi jest bardzo ważną sprawą - mniejszy bałagan, a więc mniejszą uciążliwość remontu.

W związku z tym, że jesteś nie tylko dobrym organizatorem, ale także osobą sumienną i bardzo pracowitą możesz także zaproponować klientom usługę : remont kapitalny mieszkania wraz z naprawami stolarskimi, hydraulicznymi, (prace, których jeszcze nie nauczyłeś się sam wykonywać zlecasz innym fachowcom. A ponieważ masz dobre umiejętności współdziałania z ludźmi, do swojej szerokiej oferty potrafisz przekonać zarówno klientów, jak i podwykonawców.

Mamy nadzieję, że przekonaliśmy Cię do pożytków płynących z wykonania niżej podanych ćwiczeń. Życzymy owocnej pracy z ćwiczeniami. Pamiętaj, że efektem wykonania ćwiczeń powinno być określenie zestawu takich czynności, które lubisz i umiesz wykonywać lepiej niż inni, a więc Twoich KLUCZOWYCH UMIEJĘTNOŚCI. To one powinny stać się punktem wyjścia do opracowania koncepcji Twojej oferty rynkowej.

ROZPOZNAJ SWOJE PREDYSPOZYCJE

Najpierw zastanów się, co lubisz robić. Myśl o czynnościach, których wykonywanie sprawia Ci przyjemność, które możesz wykonywać długo i nie odczuwać przy tym zmęczenia.

„TO LUBIĘ”

Poniżej wypisz czynności, które lubisz wykonywać, a także to, co łączy się z wykonywaniem tych czynności : rezultaty, jakich oczekujesz (np. w krótkim okresie czasu, w dłuższej perspektywie), w jakim otoczeniu lubisz wykonywać te czynności, z jakimi ludźmi itp. Opisz jak najwięcej czynności, których wykonywanie sprawia Ci przyjemność. Myśl o tym, co naprawdę lubisz robić, a nie tylko o tym, czym powinienes się zajmować, bo tak trzeba, bo sytuacja tego wymaga. Skoncentruj się na tym, co Cię interesuje, czym mógłbyś zajmować się bardzo długo i nie czułbyś zmęczenia.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Szukając pomysłu na własny biznes trzeba się więc zastanowić, co tak naprawdę nas interesuje, do czego mamy zamiłowanie i jakie umiejętności w związku z tym posiadamy.

PAMIĘTAJ !

JEŚLI COŚ NAS BARDZO INTERESUJE, SPRAWIA NAM PRZYJEMNOŚĆ, TO MAMY SZANSĘ BARDZO SZYBKO UCZYĆ SIĘ NOWYCH CZYNNOŚCI Z TYM ZWIĄZANYCH.

DLATEGO WARTO POSZUKIWAĆ SWOICH PASJI W ŻYCIU, ODKRYWAĆ SWOJE ZAINTERESOWANIA .



*Jeśli lubimy coś robić, to nawet ciężka
Praca może sprawiać przyjemność.*

„TO UMIEM”

Teraz zastanów się, co umiesz robić dobrze. Bierz pod uwagę nie tylko swoje opinie, ale też opinie swojego otoczenia. Często to ludzie, którzy nas znają zwracają nam uwagę na to, że w czymś jesteśmy lepsi od innych. Przypomnij sobie np. za co jesteś chwalony w swojej rodzinie, co mówią dobrego o Tobie Twoi znajomi, za co byłeś doceniany w pracy.

Poniżej wypisz wszystko, co we własnej opinii lub w opinii innych ludzi umiesz dobrze robić.

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Jeśli masz problem z wypełnieniem tej strony możesz skorzystać pomocniczej Listy Umiejętności zamieszczonej poniżej. Proponowane przez nas ćwiczenie jest trudne do wykonania zwykle dla tych osób, które niezbyt wierzą w siebie. Jeśli nic nie przychodzi Ci do głowy i wypisywanie swoich umiejętności idzie Ci opornie, tym bardziej powinieneś skoncentrować się na tym ćwiczeniu i przy pomocy Listy Pomocniczej przemyśleć, jakie umiejętności posiadasz, w czym jesteś dobry. Podkreślone umiejętności wypisz pod hasłem „TO UMIEM”.

PAMIĘTAJ!

KAŻDY CZŁOWIEK COŚ POTRAFI ROBIĆ LEPIEJ NIŻ INNI LUDZIE WOKÓŁ. JEDNAK WIELE OSÓB NIE ZADAJE SOBIE TRUDU, ABY ROZPOZNAĆ SWOJE ZDOLNOŚCI I JE ROZWINĄĆ.

LISTA UMIEJĘTNOŚCI

UMIEJĘTNOŚCI ZWIĄZANE Z PRACĄ Z PRZEDMIOTAMI

- Umiejętności związane z wykonywaniem prac wymagających precyzji i zręczności rąk (wykonywanie miniatur, składanie drobnych elementów itp.).
- Umiejętności związane z rysowaniem, malowaniem.
- Szycie, tkanie, wyszywanie, robienie na drutach.
- Wycinanie, rzeźbienie.

- Umiejętności związane z dużą siłą fizyczną i wytrzymałością (dźwiganie, rozładowywanie).
- Umiejętności związane ze sprawnością fizyczną (np. praca agenta ochrony, sportowca itp.).
- Mycie, pranie, czyszczenie.
- Umiejętności związane z budowaniem, wykańczaniem, remontowaniem.
- Umiejętności związane z przygotowywaniem posiłków.
- Umiejętności związane z wykonywaniem, wytwarzaniem, produkowaniem czegoś.
- Umiejętności związane z instalowaniem, montowaniem.
- Umiejętności związane z obsługą, konserwacją i naprawą przedmiotów, narzędzi, urządzeń.
- Przyjmowanie, wysyłanie, rozprowadzanie.
- Obsługiwanie, kierowanie, prowadzenie, sterowanie.
- Dogłądanie, pilnowanie, nadzorowanie.
- Konserwacja, czyszczenie lub naprawa sprzętu, maszyn lub pojazdów.
- Rozbórka, demontowanie, złomowanie
- Urządzanie wystroju wnętrz
- Uprawa i pielęgnacja roślin
- Umiejętne obchodzenie się ze zwierzętami, hodowanie, szkolenie itp.

UMIEJĘTNOŚCI ZWIĄZANE Z PRACĄ Z LUDŹMI

- Wykonywanie poleceń.
- Obsługiwanie, pomaganie.

- Umiejętność przemawiania, barwnego opowiadania .
- Rozmawianie bezpośrednio, przez telefon.

- Pisanie listów, redagowanie różnych pism.

- Umiejętność humorystycznego przedstawiania różnych zdarzeń.

- Zabawianie ludzi.

- Zachęcanie ludzi do podejmowania nowych działań.

- Instruowanie, nauczanie, szkolenie.

- Doradzanie, udzielanie porad.

- Diagnozowanie, leczenie.

- Kontaktowanie ludzi ze sobą.

- Trafne ocenianie osób.

- Przekonywanie, zachęcanie, werbowanie.

- Reprezentowanie innych.

- Śpiewanie, gra na instrumentach, umiejętności aktorskie.

- Granie w gry zespołowe, prowadzenie ćwiczeń sportowych i rekreacyjnych.

- Prowadzenie zajęć edukacyjnych.

- Prowadzenie dyskusji w grupie, stwarzanie ciepłej atmosfery.

- Przekonywanie grupy, przewodzenie grupie.

- Prowadzenie firmy.

- Wprowadzanie w życie, realizowanie.

- Rozpoczynanie, zakładanie, inspirowanie.

- Rozwiązywanie konfliktów, szukanie kompromisów.

UMIEJĘTNOŚCI ZWIĄZANE Z WYKORZYSTYWANIEM INFORMACJI

- Wyszukiwanie potrzebnych informacji poprzez kontakty z ludźmi.
- Wyszukiwanie informacji poprzez przeszukiwanie zbiorów danych np. statystycznych.
- Wyszukiwanie informacji poprzez studiowanie książek, czasopism, raportów.
- Umiejętność uważnej obserwacji.
- Łączenie, porównywanie informacji i wyciąganie wniosków.
- Wymyślanie nowych pomysłów.
- Obliczanie, działanie na liczbach, prowadzenie rachunkowości.
- Analizowanie, wyróżnianie części z całości.
- Porządkowanie, klasyfikowanie, systematyzowanie.
- Planowanie, ustalanie kolejnych kroków prowadzących do osiągnięcia celów.
- Adaptacja, dostosowywanie, udoskonalanie .
- Rejestrowanie, zapisywanie informacji w różnej formie, wprowadzanie danych do komputera
- Przechowywanie informacji np. prowadzenie akt.
- Dobra pamięć, zapamiętywanie szczegółów.
- Przekazywanie innym ludziom informacji.
- Posiadanie czułego zmysłu słuchu, smaku, węchu, wzroku.

„MOJE KLUCZOWE UMIEJĘTNOŚCI”

Przejrzyj jeszcze raz strony „ TO LUBIĘ” i „ TO UMIEM ”(po uzupełnieniu umiejętnościami podkreślonymi w Liście Umiejętności).

Porównaj to, co lubisz z tym co umiesz robić. Z pewnością jest wiele czynności, które się powtarzają.

Jeśli coś lubimy robić, to wykonujemy to częściej i mamy okazję zwiększać poziom swoich umiejętności w tym zakresie.

Poniżej wypisz te czynności, które pojawiły się zarówno na stronie „TO LUBIĘ” , jak i na stronie „TO UMIEM”, czyli czynności, które lubisz i umiesz wykonywać.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Być może przed przystąpieniem do wykonywania ćwiczeń wydawało Ci się, że nie masz żadnych pożytecznych umiejętności, że nie masz nic do zaoferowania innym ludziom. Jednak teraz, jeśli tylko udało Ci się coś wpisać pod hasłem „lubię i umiem robić” rozpoznałeś tym samym swoje KLUCZOWE UMIEJĘTNOŚCI.

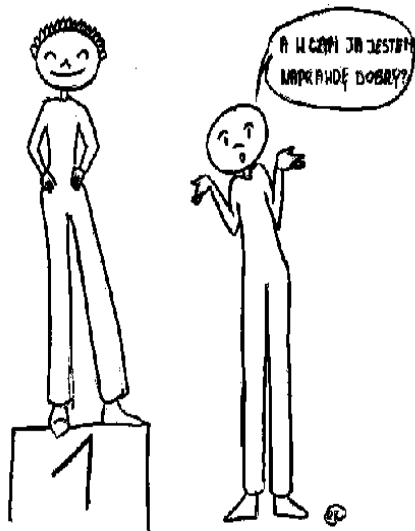
PODSUMOWANIE

W ten dość prosty sposób udało Ci się określić w przybliżeniu, co mógłbyś zaoferować innym ludziom. Nadal wydaje Ci się to niepoważne, pozbawione sensu ?

Istnieje wiele badań psychologicznych potwierdzających słuszność tego rozumowania : każdy człowiek ma jakieś zdolności, predyspozycje do wykonywania określonych czynności, tylko nie wszyscy mają ich świadomość.

Jeśli włożymy pewien wysiłek w rzetelne rozpoznanie swoich specyficznych cech, możliwości, to możemy zbudować pewien swoisty zestaw „mocnych stron”, który będzie odróżniał nas od innych.

W ten sposób określimy swoją „unikatowość”, coś co możemy dać z siebie, a co odróżnia nas od innych, jest charakterystyczne tylko dla nas.



Określenie swoich kluczowych umiejętności może być dobrym punktem wyjścia do szukania pomysłu na własną działalność gospodarczą.

Dobrze, gdy specyfika małej firmy związana jest z zestawem umiejętności i predyspozycji jej właściciela, bo początkowo właściciel wszystkim zajmuje się sam. Później, gdy firma się rozrośnie, do nowych specyficznych zadań można zatrudniać odpowiednich fachowców. Wtedy oferta firmy będzie budowana nie tylko w oparciu o umiejętności właściciela, ale także specyficzne umiejętności ludzi, których on zatrudni – inżynierów, specjalistów od marketingu, sprzedawców itp. Małej startującej firmy nie stać jednak na zatrudnianie fachowców, dlatego mocnymi stronami firmy najlepiej uczynić mocne strony jej właściciela.

WNIOSEK

PRZEMYŚLENIE WŁASNYCH UMIEJĘTNOŚCI, PREDYSPOZYCJI, PREFERENCJI JEST NAJPROSTSZYM SPOSOBEM POZWALAJĄCYM ZNALEŹĆ WYJŚCIOWY POMYSŁ NA ROZPOCZĘCIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ.

Jednak, aby pomysł przynosił nam zyski musimy tak dostosować swoją ofertę, aby trafiła ona w potrzeby odpowiednio licznej grupy odbiorców, którzy będą skłonni za odpowiednią cenę z niej korzystać.

W Rozdziale III proponujemy Ci zapoznanie się z marketingowym podejściem do tego problemu.

Będziemy teraz starali się skoncentrować Twoją uwagę na pytaniu, czego ludzie wokół Ciebie potrzebują, jak rozpoznać potrzeby klientów i jak najlepiej dostosować do nich Twoją ofertę.

Przekonasz się, jak ważne w marketingu są umiejętności opisane w Rozdziale I, : umiejętności związane ze słuchaniem ludzi, prowadzeniem rozmów, przekonywaniem do swoich racji czy asertywnością .

Wysiłek włożony w wykonywanie ćwiczeń z pewnością spowodował, że lepiej rozumiesz swoje zachowania i jesteś świadom pewnych swoich ograniczeń. Dzięki temu będziesz mógł lepiej rozpoznać otoczenie rynkowe, w którym postanowisz działać i skuteczniej będziesz wykorzystywał narzędzia marketingu, o których zdobędziesz informacje w następnym rozdziale.