

5. PODNIKANIE - PRACUJEM PRE SEBA ALEBO PODNIKÁM

Podnikanie by mohlo byť jedno z riešení ako nájsť rovnováhu medzi prácou a osobným životom. Umožní vám robiť si svoju prácu s radosťou, v čase, v akom vám to vyhovuje, na mieste, ktoré nevyžaduje časovo náročné cestovanie.

Najpríťažlivejším na podnikaní sú pre ženy hlavne flexibilný čas a sloboda vlastného "šéfovania". Na druhej strane je tu neistota príjmu, predovšetkým v začiatkovej fáze podnikania. Ako sa stotožňujete so situáciou nebyť závislou na pravidelnom mesačnom príjme?

Začiatok podnikania znamená veľa práce a hoci si budete môcť organizovať svoj režim tak, že budete môcť vyzdvihovať deti zo školy, naďalej budete musieť využívať služby starostlivosti o deti. Tiež sa môže stať, že budete musieť pracovať dlho do noci, aby stihli odovzdať prácu načas. Majte na pamäti výhody a nevýhody podnikania:

<i>Plusy:</i>	<i>Mínusy:</i>
<ul style="list-style-type: none">• Smerovanie vášho podnikania je pod vašou kontrolou• Môžete si vytvoriť svoje vlastné pracovné prostredie• Menej stresu (keď sa váš biznis ustáli)• Riadite si svoj čas a máte potrebnú flexibilitu• Vy si stanovujete ciele pre svoj úspech• Vy sa rozhodujete na objeme vášho príjmu, ktorý mienite dosiahnuť• Môžete spolupracovať s druhými na úlohách, ktoré sú prácne alebo na ktoré nepostačujú vaše schopnosti• Je prestížne mať svoj vlastný úspešný biznis• Získavate vedomosti a skúsenosti, ktoré budú pre vás užitočné po zvyšok života• Do práce vkladáte vlastné nadšenie• Máte viac slobody• Tvoríte• Finančný zisk	<ul style="list-style-type: none">• Ak je nejaký problém, musíte ho riešiť vy• Úspech si vyžaduje čas• Príjem bude premenlivý• Budete potrebovať veľa času, aby ste začali a aby ste riešili veľa problémov• Existuje veľký tlak, aby ste uspokojili zákazníkov• Budete musieť investovať peniaze• Nadčasy nebudete mať zaplatené• Musíte byť veľmi prispôsobivý/á zmenám• Môže byť ťažké "vypnúť"• Stres môže ovplyvniť vzťahy• Neexistuje žiadna garancia, že váš biznis bude úspešný• Možno budete potrebovať úver alebo garancie na podporu vášho podnikania.• Môžete sa cítiť izolovaný/á alebo sám/sama• Niekedy sa môže zdať, že už to vzdáte• Žiadne "nemocenské" alebo zamestnanecké výhody• Vonkajšie faktory môžu výrazne ovplyvniť váš úspech (napr. zákazník v bankrote)

ZRUČNOSTI A SKÚSENOSTI

Srdcom akéhokoľvek podnikania, pre ktoré sa rozhodnete, budete VY. Tvorba stratégie, marketing, financie, IT podpora, výroba a služby zákazníkom – za všetko toto budete zodpovedný/á, teda aspoň na začiatku.

Zapamätajte si, že byť zodpovedný/á za všetky neznamena, že všetko toto musíte robiť sám/sama. Využite zručnosti iných (nikto nevie všetko) a všetky zarobené peniaze opäť vložte do podnikania.

Porozmýšľajte, čo môžete priniesť do podnikania vy a kde potrebujete pomoc.

<p><i>Pružnosť:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Podpora rodiny• Mentor / Biznis kouč• Riešenie problémov• “Narábanie” s výzvami• Sebedôvera / Sebadôvera• Ochota podstúpiť uvažované riziko• Schopnosť viesť• Učiť sa z chýb• Schopnosť povedať nie• Motivácia• Nasadenie	<p><i>Organizácia:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• “Uskutočňovať” veci• Time management• Uchovávanie záznamov• Efektívne využívanie emailov• IT zručnosti• Projektový manažment• Poverovanie /Delegovanie• Stanovovanie cieľov• Manažovanie peňazí• Fakturácia• Plánovanie• Zabezpečenie financovania
<p><i>Komunikácia:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Robiť dobrý dojem• Dokázať odovzdať myšlienku• Budovanie vzťahov• Spoznávať nových ľudí• Zapojiť ostatných (“do myšlienky”)• Písať výstižne a stručne• Vzbudzovať dôveru• Marketing povedomia• Dobré spôsoby telefonického kontaktu• Využite sociálnych médií• Prekonávanie prekážok• Získavanie informácií a ich analýza• Vyjednávanie	<p><i>Skúsenosti:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Znalosť experta• Znalosť odvetvia• Minulé úspechy• Relevantná kvalifikácia• Relevantné školenia• Kontakty• Referencie a odporúčania• Poznanie konkurencie• Pochopenie zákazníka• Tvorba produktu alebo služby• Dodanie produktu alebo služby• Kontrola kvality• Súlad so štandardami a predpismi

TVORBA PODNIKATEĽSKÝCH MYŠLIENOK

Tak, aká je vaša podnikateľská myšlienka? Existuje veľa spôsobov ako “vygenerovať” myšlienky – internet je plný nápadov k tejto téme a tiež je veľa kníh napísaných o tomto predmete. Uvádzame jeden inšpiratívny a jednoduchý spôsob ako získať / dostať podnikateľský nápad:

1. Prineste niečo nové na trh (vlastná originálna myšlienka)
2. Kúpte si myšlienku - existuje mnoho spôsobov ako môžete pracovať pre seba a pritom neprísť s novou myšlienkou pre nový výrobok alebo službu, napríklad:
 - a. frančíza – v tomto prípade potrebujete úvodnú peňažnú investíciu na zakúpenie frančízy, prostredníctvom ktorej získate uznávanú značku, pripravených zákazníkov a priebežnú podporu napríklad vo forme tréningov a školení (<http://www.sfa.sk>)
 - b. priamy predaj – nemá z minulosti dobrú reputáciu, no existujú naozaj dobré produkty, ktoré v prípade niektorých ľudí naozaj fungujú (<http://www.zpp.sk>)
3. Požičajte si myšlienku, ktorá funguje niekde inde (v inom meste, v inej krajine) a pustíte sa do nej na “svojom” trhu
4. Robte niečo, čo už existuje, ale lepšie (lepšia cena, kvalita, efektívnejšie, ...)
5. Buďte nezávislý/á – využite vaše existujúce zručnosti a znalosti prostredníctvom práce ako freelancer, resp. na voľnej nohe, prípadne ako externý konzultant alebo vo forme privátnej praxe alebo povolania s osobitným povolením. Mnohé odvetvia majú svoje asociácie, ktoré vám poradia. Je tiež užitočné poradiť sa s niekým, kto takýmto spôsobom už pracuje. Nepodceňte však čas potrebný na marketing vášho podnikania a kompletnú administratívu, ako napr. vedenie záznamov, fakturácia, účtovníctvo, daňové priznania.

PODNIKATEĽSKÉ PLÁNOVANIE

Nákup v supermarkete je efektívnejší, ak máte napísaný zoznam, a dovolenka prebehla hladšie, ak máte pripravený itinerár. Plánovanie je užitočné i pre podnikanie. Podnikateľské plánovanie môže znieť príliš komplikovane, no v skutočnosti ide len o pouvažovanie o budúcnosti a spísanie si myšlienok určitým spôsobom.

Neexistuje žiadny správny alebo nesprávny spôsob podnikateľského plánovania. Čo je potrebné, závisí čiastočne na vašej povahe, povahe podnikania a účelu vášho plánu. Ak potrebujete napríklad získať financie, váš plán bude o niečo formálnejší.

Podnikateľské plánovanie je o zdravom rozume a niekoľkých kľúčových otázkach. Nižšie vám predkladáme jednoduchú a základnú šablónu pre podnikateľský plán. Ale ešte predtým, než začnete, skúste si zistiť, či máte odpovede na nasledovné otázky:

- Kto sú vaši zákazníci?
- Čo im ponúkate?
- Aké sú unikátne črty vášho podnikania a ako sa odlišujete od konkurencie?
- Ako budete predávať váš produkt alebo poskytovať službu?
- Aká bude cena?
- Koľko vás to bude stáť?
- S kým budete spolupracovať?
- Aké štandardy musíte spĺňať (napr. zdravotné a bezpečnostné)

- Ako ochránite svoju myšlienku (napr. ochrana duševného vlastníctva, autorských práv, patentu)?
- Ako rýchlo bude rásť váš biznis?
- Akú budete mať podporu?

Šablóna podnikateľského plánu

Zhrnutie

Nech je krátke. Malo by vysvetliť, o aký produkt alebo službu sa jedná, komu ich predávate, vaše dlhodobé plány, koľko financií potrebujete, a taktiež relevantné informácie o vašich znalostiach a odbornosti. Ak máte problém udržať text v 2 odstavcoch, ešte si to premyslite. Nie je vaša podnikateľská myšlienka príliš komplexná?

História

Ak začínate podnikanie sám/sama, táto kapitola bude viac o vás – vaše zázemie a skúsenosti a aké zručnosti a odbornosť vkladáte do podnikania.

Produkt alebo Služba

Buďte konkrétni ako len môžete. Ako vyplníte svojím produktom alebo službou medzeru na trhu? Ako sa odlíšite konkurentov.

Marketing

Kto sú vaši potenciálni zákazníci, čo potrebujú a ako ich budete kontaktovať? Buďte čo najdetailnejší ohľadne vašich zákazníkov. Ak je vaša cieľová skupina verejnosť, tak buďte špecifickí ohľadne veku, pohlavia, lokality atď. Budete potrebovať aj stratégiu ako ich oslovíte. Aký veľký je trh a koľko a akých konkurentov je na ňom. Ako sa s nimi popasujete?

Prevádzka

Ak pracujete pre seba, táto časť by mohla byť o tom, koľko hodín budete pracovať a kedy. Koho ďalšieho budete potrebovať? Aké sú vstupy do podnikania (materiál, služby, partneri, ...)? Ak budete podnikat sám/sama, musíte myslieť na to, ako budete riadiť váš biznis popri vašich ďalších povinnostiach a zodpovednostiach.

Analýza rizík

Zvyčajne sa pripravuje vo forme SWOT analýzy (S – strength, W – weaknesses, O – opportunities, T- threats). Aké sú silné a slabé stránky vášho podnikania. Z akých príležitostí budete ťažiť? Budete čeliť nejakým hrozbám?

Finančná potreba a projekcie

Koľko potrebujete peňazí, aby ste mohli začať? Aký bude váš cash flow (tok peňažných prostriedkov “do a z” podnikania) prvých 12 mesiacov? Aký bude výkaz ziskov a strát prvé 3 roky (alebo akékoľvek iné obdobie, ktoré dáva pre vás zmysel)?

Potrebujete urobiť určité predpoklady, za akých je možné tento plán naplniť. Preto je nevyhnutné, aby boli súčasťou podnikateľského plánu.

PRÁVNA STRÁNKA PODNIKANIA

Ak pracujete pre seba, máte na výber niekoľko alternatív pre právnu formu vášho podnikania. V jednoduchosti ide o tieto možnosti:

- Živnosťník alebo SZČO
- Povolanie s osobitným povolením
- Združenie alebo partnerstvo
- Spoločnosť s ručením obmedzeným

Právna forma, ktorú si vyberiete, závisí na niekoľkých faktoroch, vrátane povahy vášho podnikania, či chcete pracovať sám/sama alebo s inými alebo zamestnávať ďalších ľudí.

Ponuka informácií a kontaktných spojení, určená hlavne malým a stredným podnikateľom k uľahčeniu prípravy a realizácie podnikateľských zámerov: <http://www.sbagency.sk/chcem-podnikať>

UŽITOČNÉ ZDROJE PRE PODNIKANIE

- Poradenstvo pri príprave podnikateľského plánu, prípadne jeho príprava <http://www.podnikatelskyplan.sk>
- KPMG
- Rôzne aspekty podnikania – www.podnikajte.sk
- Agentúra pre podporu malého a stredného podnikania - Slovak business agency - www.sbagency.sk
- www.ambasadorka.sk
- Združenie mladých podnikateľov – <http://zmps.sk>
- Združenie podnikateľov Slovenska – <http://www.zps.sk>
- Klub podnikateľských anjelov Slovenska
- Ochrana duševného vlastníctva – http://europa.eu/youreurope/business/competing-through-innovation/protecting-intellectual-property/index_sk.htm
- Online diskusné fóra na LinkedIn alebo Facebook, napr. Učíme sa podnikat'
- Podnikajúce matky a ich príbehy: <http://www.rodinka.sk/kariera/biznis-po-detoch>