

Cum gasesti resursele potrivite pentru afacerea ta?

21 aprilie, 2010 - Start-up School

Cristina Alexandru, startups.ro

- Nu exista reteta general valabila.
- Inainte sa gasesti resursele potrivite trebuie sa stii ce cauti.
- Banii sunt cea mai mica problema pe care o ai.
- Resursele sunt mult mai aproape decat iti imaginezi.

1. Resurse materiale

2. Resurse care nu tin de core-business

3. Resurse umane

4. Resurse strategice

5. Resurse financiare

1. **Resurse materiale** (*spatiu pentru firma - contract de comodat; software - programe ale marilor companii care ofera asta gratuit*)

2. **Resurse care nu tin de core-business** (*contabil; avocat etc; outsourcing; freelanceri; recomandati si verificati din cel putin 3 surse care au lucrat cu ei, nu doar ii cunosc*)

3. Resurse umane

Executanti, co-echipieri sau parteneri?

- executanti: *foarte buni profesioniști*
- co-echipieri: *“hire the attitude, train the skills”*
- parteneri: *stabilit viziunea comună și direcțiile de business pe termen mediu; partenerii trebuie să se completeze profesional (tehnic/vanzari); obligațiile și așteptările trebuie trecute într-un contract (mai ales dacă se vizează o finanțare)*

Cum ii platesti? (*salariu; procent din firma; procent din profit etc; transparenta fata de echipa din punct de vedere financiar*)

Cum ii rasplatesti? (*cum vezi evolutia unui bun executant sau co-echipier*)

4. Resurse strategice

Educatie antreprenoriala (*permanenta; antreprenori/mentori/specialisti; carti - domeniul de activitate, management, antreprenoriat; evenimente; networking*)

Informatii de business (*antreprenori/mentori/specialisti; concurenta; studii de piata; tendinte; evenimente; networking*)

5. Resurse financiare

3F (*family, friends, fools*) - primul test ca antreprenor

Dezvoltare pe cont propriu sau partener

financiar? (*decizia influenteaza strategia de business; nu conteaza banii, ci ceea ce vrei sa faci - proiect propriu sau exit pentru nivelul urmator*)

- **Proiect propriu** (*alternative de finantare; BAS; microcredite; programe europene de finantare; FNIMM; competitii;*)
- **Partener financiar** (*investitor privat; seed; venture; avantaje - riscul este impartit, succesul dorit de ambele parti; dezavantaje - compatibilitatea la nivel de viziune; controlul companiei*)

- Multi vor sa obtina finantare, dar nu stiu cum sa foloseasca banii pentru business sau nu au un produs/business, ci doar o idee netestata.
- Cea mai importanta resursa sunteti voi (*de ce vreti sa faceti acest business - obiective personale clar setate, altfel se ajunge la frustrari*)

Multumesc! 😊

crisrina.alexandru@startups.ro