

Pomysł na własną działalność

- ✓ Jakie są źródła pomysłu na własną działalność.

Drugim elementem (po przedsiębiorcy) niezbędnym do stworzenia dochodowego i satysfakcjonującego zajęcia jest pomysł. Analizując małe działalności widać ogromne zróżnicowanie. Możesz szukać inspiracji w sferze bardzo dużej konkurencji. Odpowiadać na proste, oczywiste potrzeby i zastanawiać się nad wzbogaceniem tej oferty. Chcieć zadowolić zainteresowanych, ale nieusatsfakcjonowanych klientów. Możesz pomyśleć oryginalnie, o wąskiej grupie i niszowej propozycji.

Częstym powodem rozpoczynania własnej działalności jest specyfika rynku pracy wielu zawodów. Wakaty nie pojawiają się wcale, lub brakuje kolejnych szczebli awansu. Tak dzieje się w przypadku prawników, lekarzy, architektów, filologów.

Równie popularna jest metoda małych kroków. Osoba czymś się interesuje, poradziła sobie z jakimś problemem, rozwinęła swoją pasję. Powoli, stopniowo budowała swój warsztat, wykonywała prace dorywcze, okazjonalne. Przy ograniczonych środkach trwało to raczej lata niż miesiące. Typowymi przykładami takich działalności jest fotografia, produkcja rękodzieła, organizacja zajęć i wypoczynku, opieka nad ludźmi i zwierzętami.

Czasami inspiracją dla szukających swojego miejsca na rynku jest rozwój lokalny (społeczności) i rozwój regionalny (terytorium). Poszczególne gminy słabiej lub mocniej wykorzystują swój potencjał. Adekwatnie do tego mniej lub bardziej wspierają lokalne inicjatywy. Sprzyjać może również przypadek, na przykład położenie czy zmiany demograficzne. Walorem wielu działalności okazuje się piękna lokalizacja terenu, żyzna gleba, trend ekologiczny, pożądane uprawy i hodowle. Wykorzystuje się historię, zabytki, architekturę, tradycje, zwyczaje, obrzędy, święta, uroczystości, kuchnię, pochodzenie mieszkańców i ich religię. W takich przypadkach warto postarać się o certyfikaty żywności dla wyjątkowych produktów (Chroniona Nazwa Pochodzenia, Chronione Oznaczenie Geograficzne, Gwarantowana

Tradycyjna Specjalność). Warto rozważyć udział klienta w produkcji (zbiór, wyrabianie, obsługa urządzeń, pakowanie, możliwość degustacji).

Rzadziej zdarza się przystąpienie do firmy rodzinnej. Ma to bardzo istotne plusy (są zasoby, klienci, kontrahenci, jest reputacja i lojalny zespół). Brakuje jednak pozazawodowej przestrzeni i swobody (wieczne powiązania i zależności, zawsze w pracy).

Szczególnym wyzwaniem jest przejęcie działalności już długo istniejącej. Czasami ktoś ją sprzedaje, bo chce przejść na emeryturę, z powodów osobistych lub zdrowotnych. Bywa, że zaangażował się w coś nowego, lepiej rokującego. Ale zdarza się również, że nie ma już pomysłu lub środków na konieczne inwestycje (konieczne naprawy, zużycie zasobów, zmiana lokalizacji). Bezsporną wartość stanowią jednak wiążące umowy, dobra reputacja, wierni klienci, oddani pracownicy, sumienni kontrahenci.

Osoby, które nie mają własnego pomysłu, a bardzo chcą prowadzić swoją działalność, mogą rozpocząć współpracę za prowizję, otworzyć przedstawicielstwo lub przenieść na polski rynek obce rozwiązanie. Stosunkowo częstym sposobem jest franczyza (franchising). W praktyce polega ona na prawie sprzedaży cudzych produktów i usług (handel, gastronomia, edukacja, nieruchomości) według cudzego pomysłu. Korzystaniu ze znaku firmowego, znaku towarowego, reputacji, możliwości negocjacji, reklamy, technologii, procedur, informacji, zarządzania, szkoleń, wyposażenia, dzierżawy, pożyczki. W zamian ponosi się opłatę wstępną i oddaje procent obrotów. Takie rozwiązanie ułatwia start bez doświadczenia, bez wizji i zapewnia mały, ale bezpieczny dochód. Mała będzie również samodzielność, satysfakcja i rozwój.

Jeśli chcesz rozpocząć własną działalność gospodarczą to pomyśl o czymś, co będzie wymagało małego kapitału, będzie niosło małe ryzyko i dawało nadzieję na szybki zysk. Pomyśl raczej o wąskiej grupie odbiorców i precyzyjnej dla nich ofercie. Poszukaj problemu, za którego rozwiązanie ludzie będą skłonni Tobie zapłacić. Pomyśl, czego nie mają, czego nie wiedzą. Ten problem musi być irytujący, a ludzie muszą mieć pieniądze. Twoja konkurencja nie powinna być duża. Dobrze, gdy

będzie słaba lub rozproszona. Idealnie byłoby, gdyby Twój pomysł dotyczył tego, na czym się znasz, co sprawia Ci przyjemność. Słuchaj, obserwuj, pytaj...