

INTRODUCERE ÎN ANTREPRENORIAL



**Cum crezi, ce calități
are un antreprenor?**



Ce este antreprenoriatul?



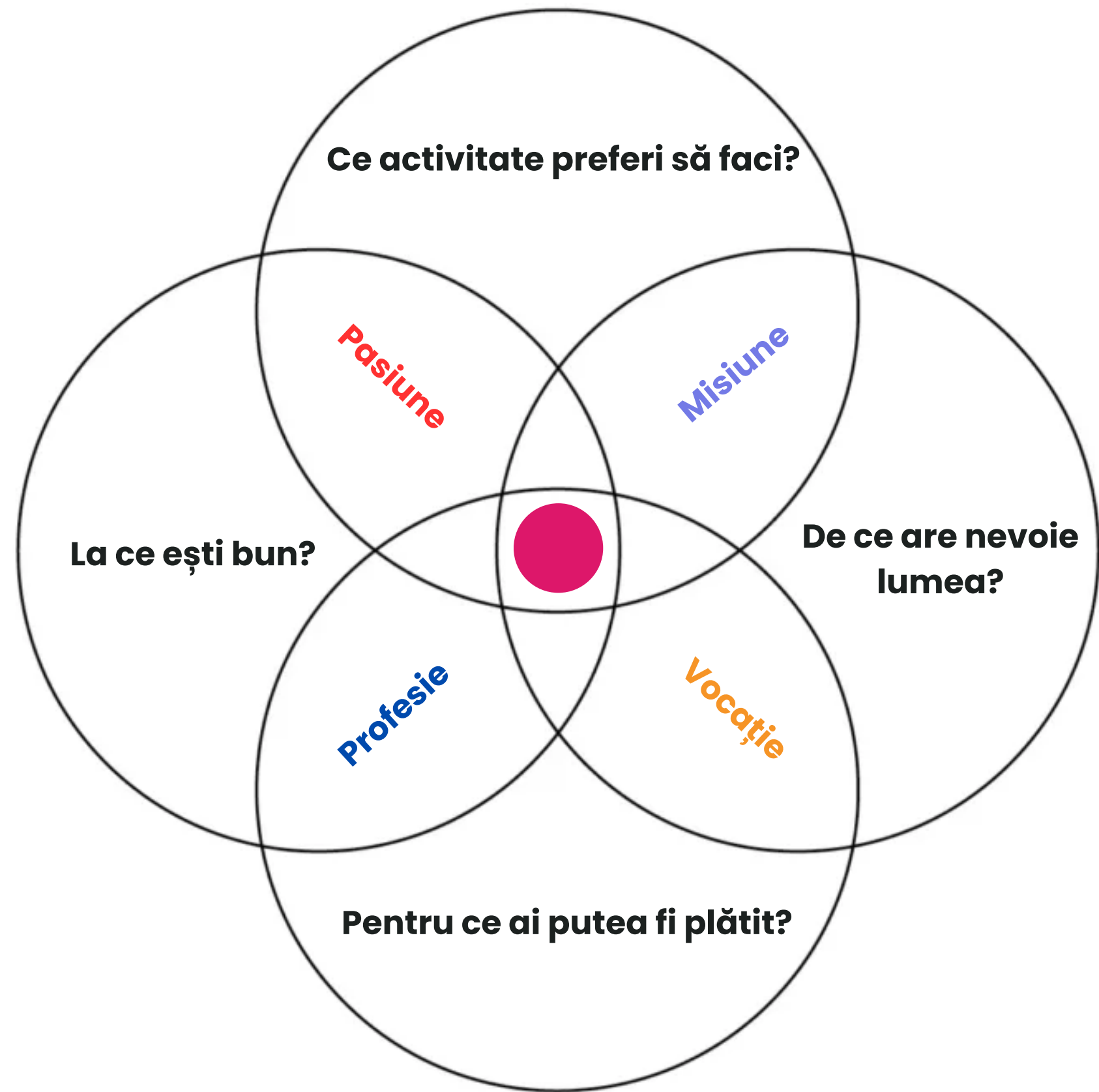
Antreprenoriatul înseamnă să vezi o problemă și să creezi o soluție care aduce valoare oamenilor. Succesul și banii vin ca rezultat al valorii pe care o oferi.

A diverse group of young adults are gathered in a library, celebrating enthusiastically. They are all smiling and raising their fists in the air. The group includes a young woman with long dark hair in a blue sweatshirt, a young woman with curly hair in a black jacket, a young man with curly hair in a black hoodie, a young man with glasses in a grey sweatshirt, a young man with glasses in a red jacket, and a young woman with curly hair in a red top and blue jacket. They are standing in front of bookshelves filled with books. A laptop is visible on a table in the foreground.

**Autocunoașterea
primul pas în călătoria antreprenorială**

Secretul japonez pentru o viață lungă și fericită

Diagrama IKIGAY





Inovație,

Riscuri

Scalabilitate

Cultura organizațională

Afacere tradițională **vs** Startup



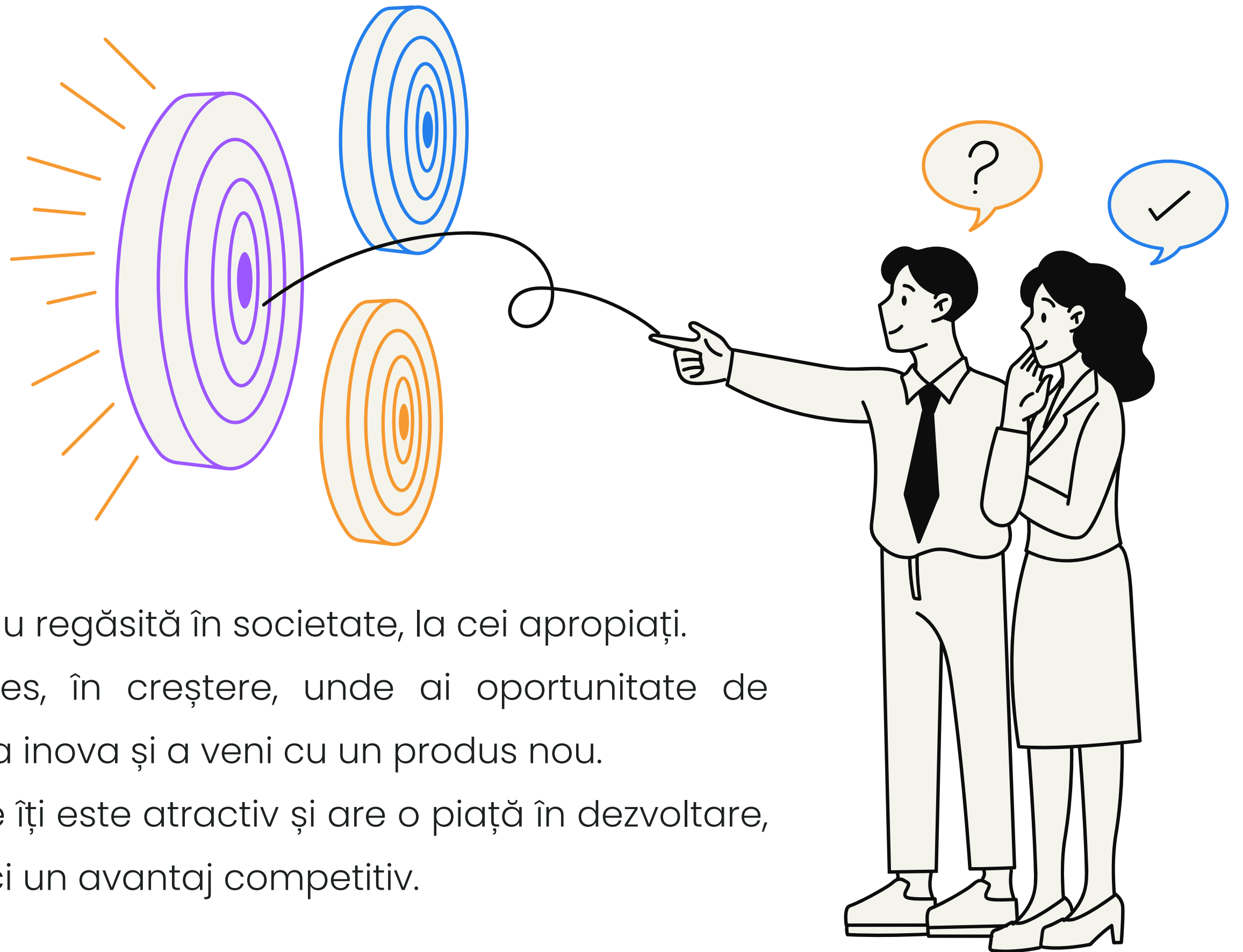
**Cum generăm o
idee de afacere?**



Ideare

Trei direcții de la care poți formula o idee de afacere:

- **Problemă** – personală și/sau regăsită în societate, la cei apropiați.
- **Trend** – o piață de interes, în creștere, unde ai oportunitate de dezvoltare și spațiu pentru a inova și a veni cu un produs nou.
- **Pasiune** – un domeniu care îți este atractiv și are o piață în dezvoltare, unde îți reușește să identifici un avantaj competitiv.



Ideare

Trei direcții de la care poți începe o idee de afacere:

- **Problemă**
- **Trend / Oportunitate de piață**
- **Pasiune**



Business Model Canvas

The Business Model Canvas		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Key Partnerships 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 	
	Key Resources 		Channels 		
Cost Structure 			Revenue Streams 		

Parteneri



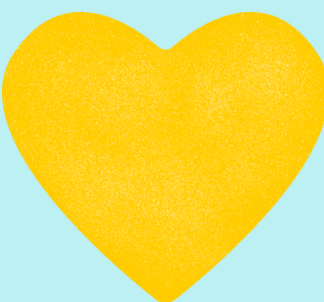
Activități



Propunere de Valoare



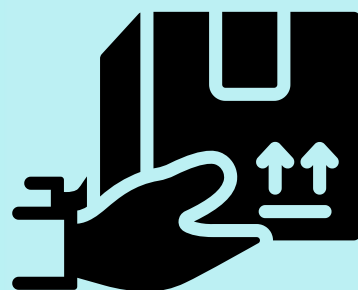
Relații cu clienții



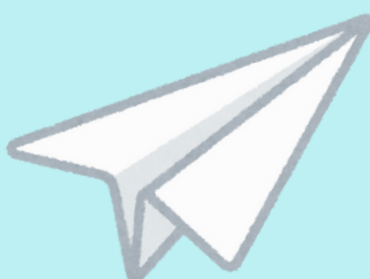
Segmente de clienți



Resurse



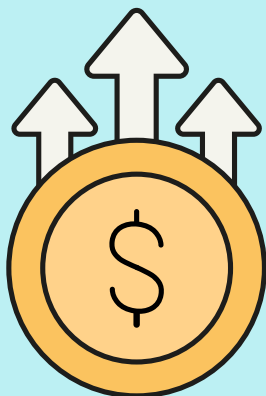
Canale



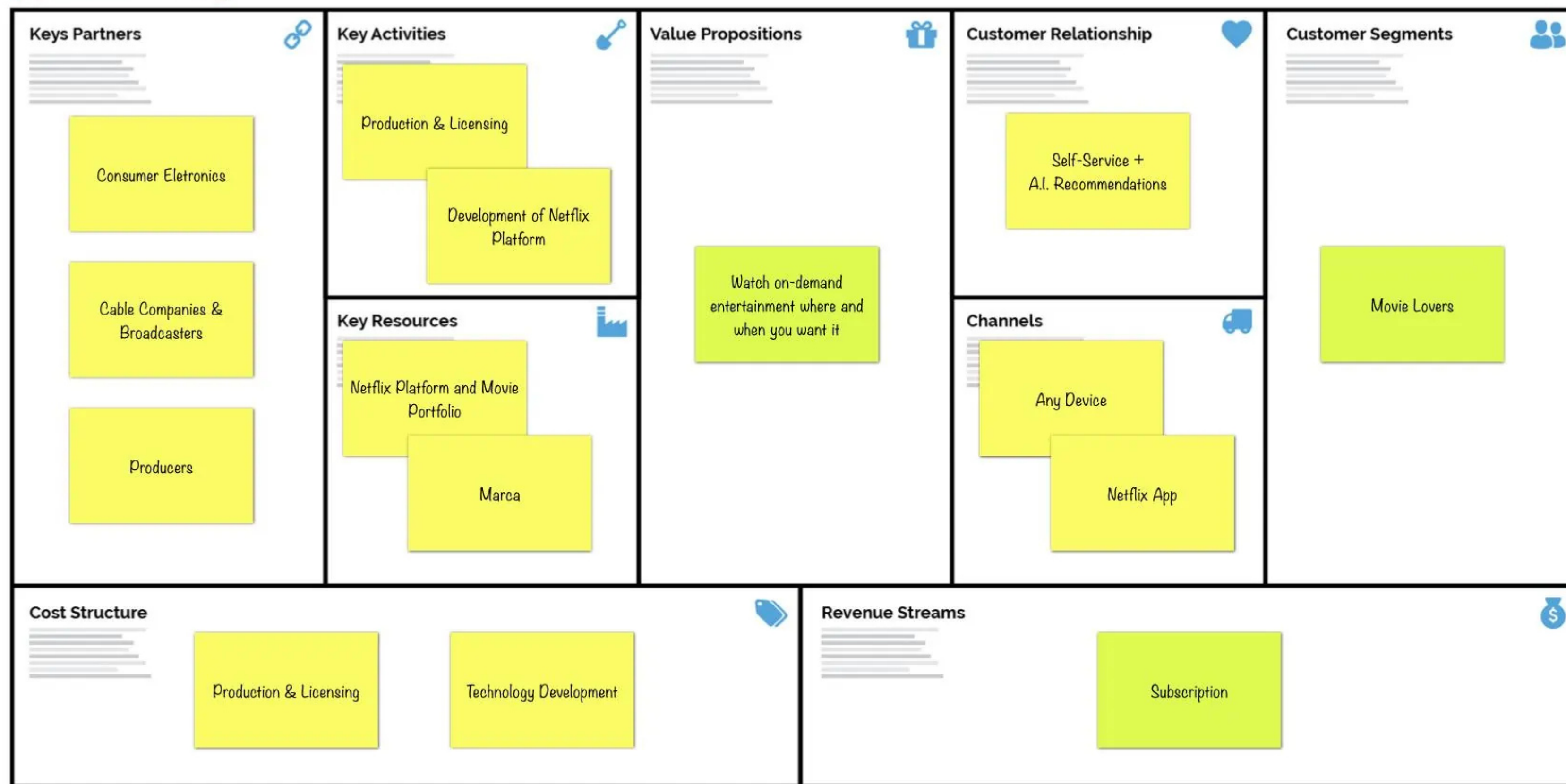
Structura de costuri



Surse de venit



NETFLIX - Business Model Canvas



Profilul Clientului



Nume – Eduard

Vârsta – 27

Gen – M

Locație – Chișinău

Clientul țintă al unei cafenele este un profesionist care lucrează remote, iubitor de cafea care apreciază gustul autentic și atmosfera caldă. Este atent la detalii, preferă locurile cu un vibe prietenos, acces la internet și produse de calitate – de la cafeaua artizanală până la deserturi sau gustări sănătoase. De cele mai multe ori, revine pentru confort, conexiune socială și momente de răgaz în mijlocul unei zile agitate.

Ocupație – Freelancer

Nivel educație – post universitare

Venit anual – 300.000 MDL

Scopuri și motivații:

Să se relaxeze, să socializeze sau să lucreze într-un mediu plăcut. Este motivat de dorința de a savura o cafea bună, de a schimba rutina zilnică sau de a găsi inspirație într-un spațiu confortabil și primitor.

Provocări și obstacole:

- Zgomot sau aglomerație care afectează concentrarea
- Calitatea inconstantă a cafelei sau a serviciului
- Lipsa prizelor sau a unei conexiuni Wi-Fi stabile
- Prețuri prea mari raportate la experiență
- Timp mare de așteptare pentru comenzi

Canale de comunicare:

Social Media, Podcasturi, Publicitate stradală.

Produs **sau** Serviciu



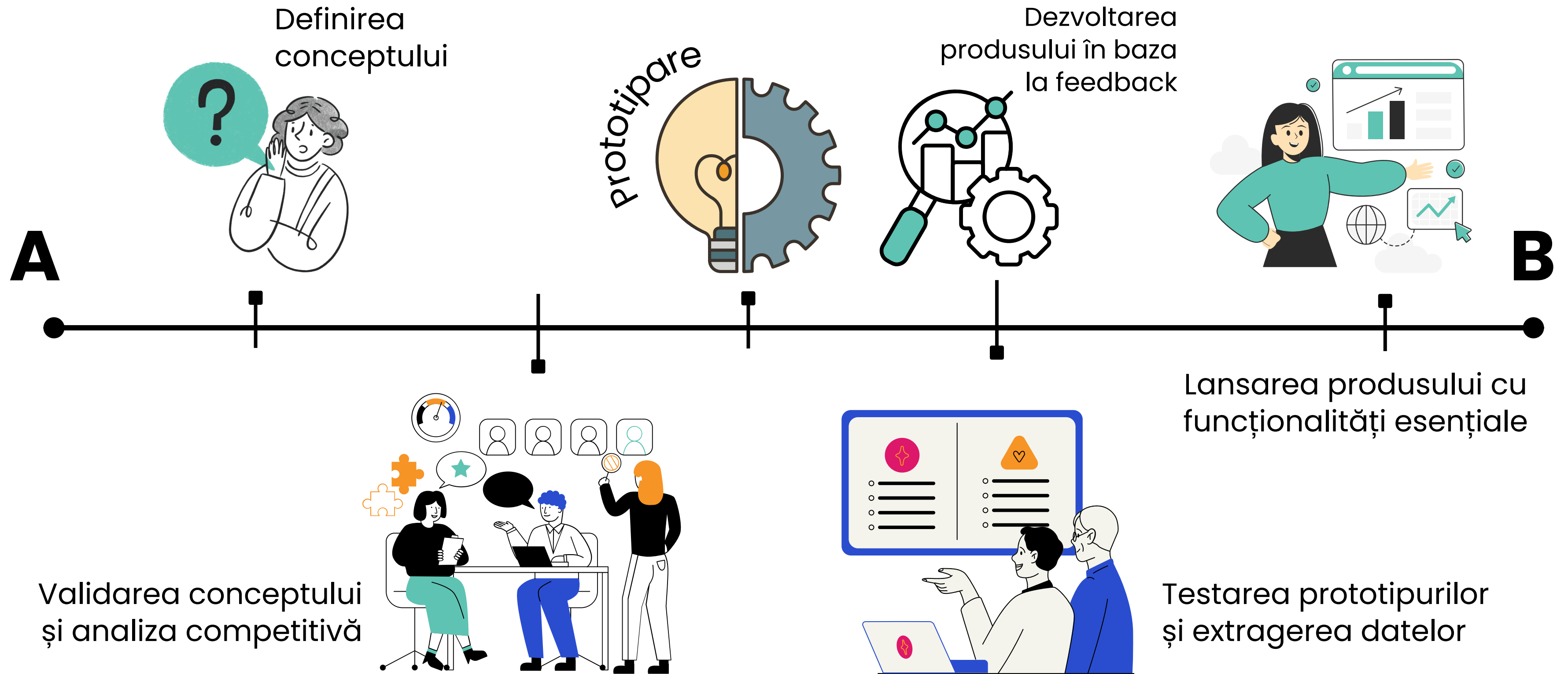
- Tangibilitate
- Valoarea produsului este determinată de consumator
- Producție (în masă)

Costul inițial



- Interacțiune
- Valoarea serviciului este oferită de furnizorul de servicii
- Perisabilitate

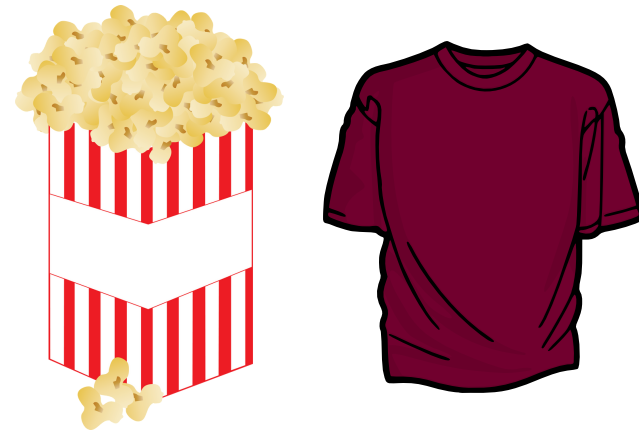
Dezvoltarea produsului



Model de business

Unele dintre cele mai des întâlnite modele sunt:

Achiziție unică



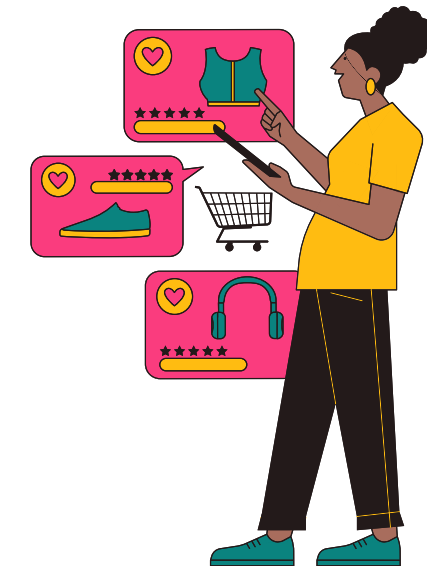
Comision % din tranzacție



Abonament



Ads Plata per vizualizări



+

Setarea prețului

Ce este marketing?

Marketingul este un proces strategic și integrat prin care o organizație identifică, înțelege și răspunde nevoilor și dorințelor clienților, creând și livrând valoare autentică. Acesta nu se limitează doar la promovare, ci integrează toate funcțiile afacerii pentru a construi relații de durată.



The Golden Circle (Simon Sinek)

De ce?

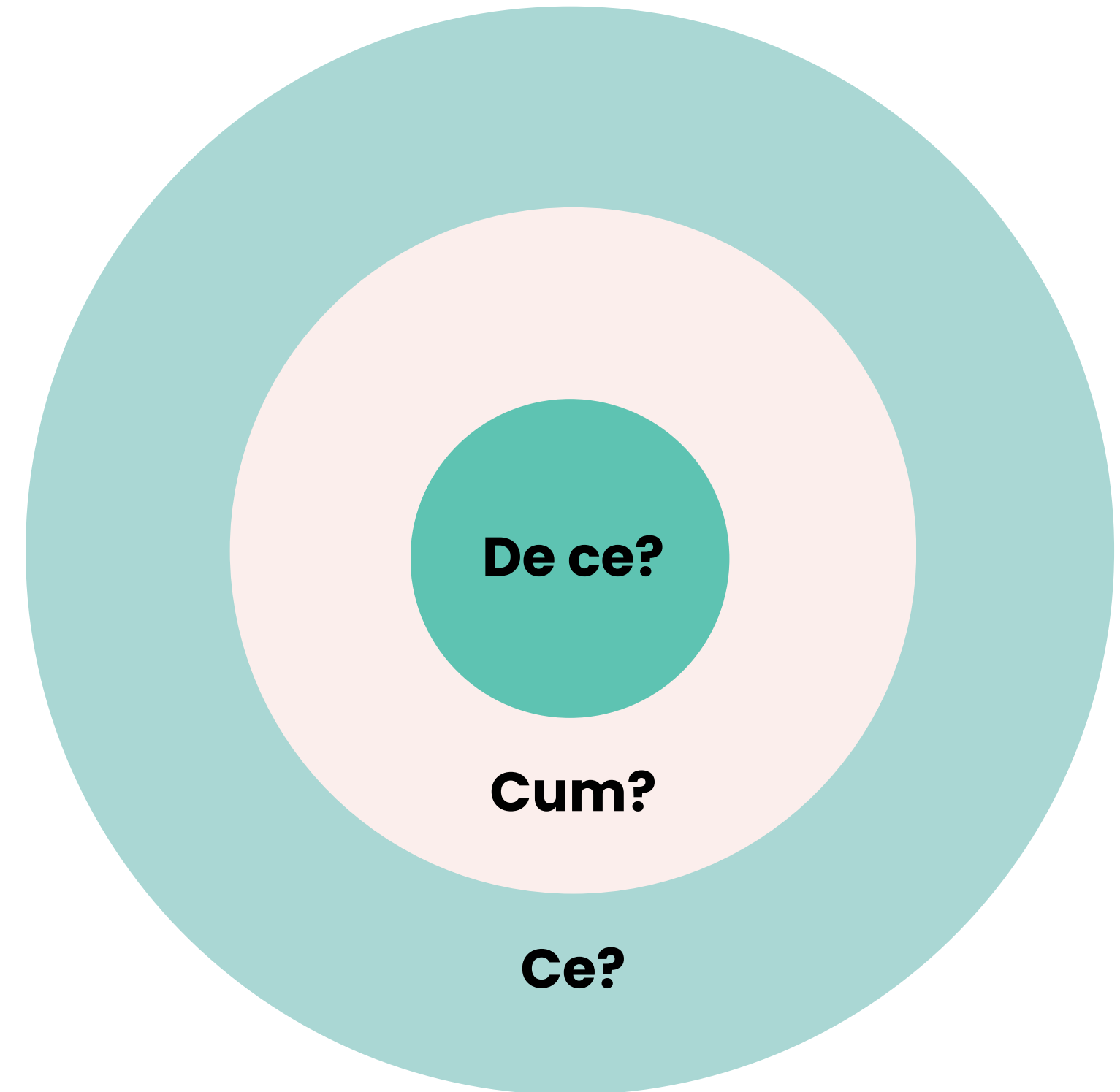
Foarte puține organizații știu DE CE fac ceea ce fac. 'De ce' nu înseamnă „pentru profit” – acesta este doar un rezultat. 'De ce' înseamnă scop, cauză sau convingere. Este motivul pentru care organizația există.

Cum?

Unele organizații știu CUM fac ceea ce fac – aceste aspecte țin de procesele, valorile sau avantajele care le diferențiază de concurență.

Ce?

Toate organizațiile de pe planetă știu CE fac – adică produsele pe care le vând sau serviciile pe care le oferă.





Apple

De ce: Rupem tiparele și să privim lucrurile diferit.

Cum: Facem asta prin produse cu un design elegant, intuitive și ușor de utilizat.

Ce: Producem computere excelente.

Tesla

De ce: Misiunea noastră este să accelerăm tranziția lumii către energie sustenabilă.

Cum: Căutăm în mod constant soluții prin care energia verde să fie mai accesibilă, mai eficientă și mai rentabilă.

Ce: Produsele noastre sunt vehicule electrice.

Mixul de marketing

Produs (Product)

Bunul sau serviciul care răspunde nevoilor și dorințelor clienților.

Plasare (Place)

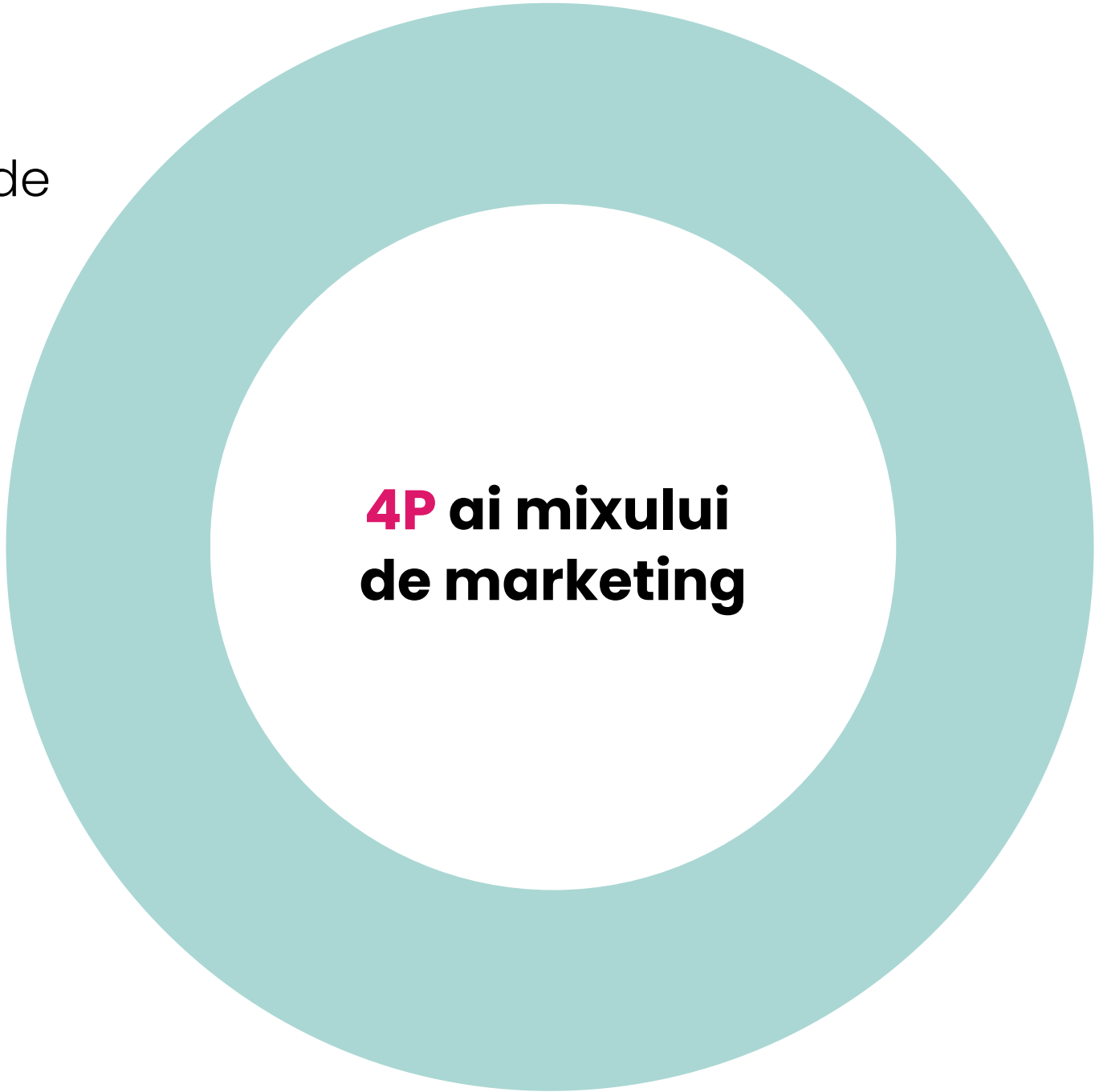
Canalele de distribuție folosite pentru a livra produsul către clienți.

Preț (Price)

Suma de bani pe care clienții trebuie să o plătească pentru a achiziționa produsul.

Promovare (Promotion)

Activitățile și strategiile utilizate pentru a crește notorietatea și pentru a convinge clienții să cumpere produsul.

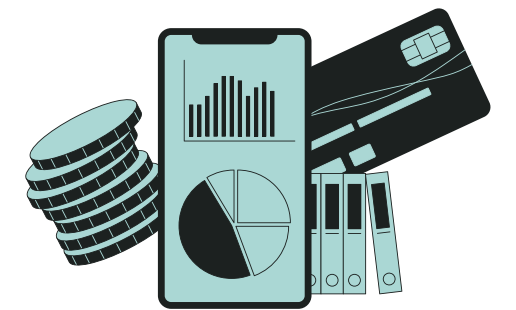


4P ai mixului de marketing

Surse de finanțare



- Capitalul propriu și capitalul împrumutat de la familie și prieteni
- Creditul bancar
- Fondurile nerambursabile sau Programe speciale de finanțare
- Fondurile de capital de risc
- Leasingul
- Creditele de la furnizori și clienți



Gândirea antreprenorială

- Inițiativă
- Orientare spre soluții
- Capacitatea de a identifica oportunități
- Dorința de a crea valoare – nu doar economică, ci și socială sau culturală.



**Îți multumim
pentru atenție!**

