

1.solis IDEJA

Būt gatavai pārmaiņām

Ja līdz šim esi bijusi darbiniece vai arī zaudējusi darbu, vispirms tev ir jāsaprot, vai tu patiešām gribi savu biznesu. Tas nozīmē to, ka, atsakoties no algota darba, kur noteiktā datumā maksā algu, tu izvēlies situāciju, kurā nekādu garantiju nav, jo viss būs atkarīgs tikai no tevis paveiktā. Lai pēc tam nebūtu vilšanās un pārmetumu, kā arī apzinātos iespējamus riskus, tev vispirms ir nopietni jāizvērtē, vai tu to tiešām gribi darīt.



Sava biznesā nebūs priekšnieka, kas dos darba uzdevumu, kas liks domāt, meklēt, kas sekos un kontrolēs darba izpildi. Jāizsver, vai pārsvarā ir pierasts kaut ko darīt pēc citu – priekšnieka, vīra, vecāku, draugu – komandas vai arī tu pati esi ideju iniciatore.

Esi godprātīga un, pirms ej biznesā, aprunājies ar sevi, savu ģimeni, lai tu pati pieņemtu un pārdomātu savu lēmumu, lai apzinātos, ar ko tu riskē.

Lai izvērtētu reālo situāciju, ņem baltu lapu un raksti: **kas ir tas**, ko tu vari darīt, **ko tu gribētu darīt**, ko tu noteikti **negribētu darīt**.

Biznesa uzsākšanai svarīgākā ir tava griba un vēlme mainīt savu dzīvi. Ja tev IR pārlicība, ka vēlies mainīt savu dzīvi par 360 grādiem un kļūt par uzņēmēju, kas būs tavš biznesa veids.

Kā rodas idejas?

Idejas rodas no tā, kas tev jau ir, tad ir jāizdomā, ko tam vēl pievienot, lai to varētu pārdot.

Parasti pirmie savu iznesu uzsāk tie cilvēki, kas ir strādājuši tirdzniecībā, kā arī tie, kam ir kādas profesionālās zināšanās, - ārsti, notāri, dizaineri u.tml. Viņi izveido līdzīgu biznesu vai uzsāk konsultācijas.

Ir cilvēki, kam idejas birst kā no pārpilnības raga – spēj tikai izvērtēt, kura ir dzīvotspējīga, kura ne. Šie cilvēki ir ļoti svarīgi uzņēmējdarbībā – ja ne kā uzņēmēji, tad vismaz kā ģeneratori. Bet, ja nu tev gribas būt uzņēmējai, taču ideja nedodas rokā? Nevajag mest plinti krūmos, bet pieiet šim jautājumam metodiski.

Ja ir vēlme kaut ko mainīt radikāli, tad vispirms ir godīgi jāatbild sev uz diviem jautājumiem: **vai man ir pietiekami daudz prasmju, lai es to varētu darīt**, un – **cik daudz man ir resursu, ko varu ieguldīt šajā biznesā**? Var būt ļoti skaista un laba ideja, bet trūkst finanšu resursu. Tad ir jāapsver, ko darīt,- meklēt finanses, piesaistīt citus cilvēkus vai apzināties, ka šobrīd idejas īstenošanai vēl neesmu gatava, jo vienkārši nevaru to pavilkt.

Vieglāk ir, ja ir profesionālas zināšanās kādā jomā, tad vari tas izmantot un attīstīt. Vai arī, redzot, ka trūkst kādu preču vai pakalpojumu, tu domā – jā es varētu klientiem piedāvāt šo servisu vai apgādāt viņus ar kādiem produktiem. Bieži labas idejas var gūt, braucot komandējumos vai ekskursijās gan tepat pa Latviju, gan uz ārzemēm, dažkārt

labu ideju no saviem ceļojumiem atved draugi vai kolēģi. Labs piemērs ir Stendera ziepju fabrika – un tad Latvijā daudzi ražo ziepes, kosmētiku utt. Neizsmeļams ideju avots ir interneta mājaslapas, kur redzam, ka rosās citi. Vēl viens veids ir sociālais bizness, ar ko biežāk nodarbojas sievietes pēc 40 gadu vecumā. To varētu raksturot – labu darīt un labu dot. Piemēram, laulāts pāris iegādājas autobusiņu, ar ko vadāt ekskursijās pa Latviju un tuvākajām Eiropas pilsētām. Ideja ir ļoti laba, vienīgi šobrīd ir kritusies cilvēku maksātspēja, tāpēc tas vairs nav bizness. Tā bieži mēdz būt – ideja ir lieliska, bet, kad sāk rēķināt, izrādās, ka ar to nevar nopelnīt. Šā brīža ekonomiska situācija pierada, ka šobrīd vislielākais pieprasījums ir pēc lētākam precēm un lētākiem pakalpojumiem. To apstiprina strauji augošie outletu veikali, tādi kur preces maksā vienu latu, ēdnīcas 90.gadu stilā utt. Ja ekonomikā ir tāda situācija, vajag to novērtēt un ielēkt biznesā īstajā brīdī.

Nem vērā! Ideāli, ja tev ir laiks savu ideju izauklēt vismaz mēnesi. Tas ir pārdomu un analīzes laiks. Ir jāsaprot, vai es to spēšu. Tā ir milzīga atbildība, jo pulksten deviņos no rītā neviens tavā vietā neizlems, ka šodien ir jādara. Viss ir jāizdomā no A līdz Z. Ja tev būs arī kāds darbinieks, tev būs jāizdomā darbs arī viņam.

Ja ideju pašam nav, ir iespēja nopirkt franšīzi. Pēc šāda principa strādā The Body Shop, Jysk, Elvi, Herc, frizētavas Maija u.c. Nopērc licenci, jau gatavu produktu, noīrē telpas un pēc noteiktiem kanoniem veido biznesu. Pašai nekas nav jādomā, viss ir pateikts priekša, bet, no otras puses, tas nav tavs izlolotais sapnis, kā arī jāmaksā par licenci (2-10 procentus no apgrozījuma).

Idejas testēšana

Kad ideja ir gatava, to vajag izvērtēt. Iedomājies, kas ir tie klienti, kas varētu šo pakalpojumu vai preci pirkt, izvērtē, kādi jautājumi tevi varētu interesēt, lai šo ideju attīstītu vai noliktu malā kā nevērtīgu. Izveido anketas, izsūti vai kā citādi aptauja potenciālus klientus. Labi noder arī portāli internetā. Aptauja dod pārlicību, vai tas interesē tikai mani vai arī citus. Jo īpaši svarīgi tas ir tad, ja par biznesu vēlies pārvēst savu hobiju – fotografēšanu, rotu darināšanu, keramikas trauku veidošanu utt. Ja tavas fotogrāfijas, pārļu rotas un citus un citus rokdarbus neviens negrib pirkt, tad lai tas paliek kā vaļasprieks, bet, ja aptauja rāda, ka tas atbilst daudzu vēlmēm, vari spert nākamo soli.



Svarīgi: idejas testēšanu nevajag uzticēt ģimenei vai draudzenē, jo nebūs objektivitātes. Negribot mūs sāpināt, viņi tieši nepateiks, ka tur nekāda biznesa nav.

Ieteikums: neuzsāc idejas īstenošanu savā dzīves melnākajā punktā – brīdī, kad esi zaudējusi darbu vai pēc tam, kad jau gadu esi bijusi bezdarbniekos un nauda ir beigusies. Ja tas ir izmisuma solis, kad cilvēks mētas biznesa, ieguldot visu līdz pēdējam, iestājas kaut kas līdzīgs afekta stāvoklim. Psiholoģiski smadzenes nobloķējas, zūd spēja loģiski domāt, un tā var pazaudēt visu nauda.

Minimālā summa

Ir dažādi biznesa veidi. Konsultāciju biznes un grāmatvedības pakalpojumi neprasa milzīgus kapitālieguldījumus. Piemēram, grāmatvedim ir vajadzīgs dators, programmas (mazo uzņēmumu programmas maksā 300 - 400 latu), ja to dara savas mājās, neīrējot telpas, tad nav lielu izdevumu var pieteikt ar 1000 latiem.

Skaistumkopšanas jomā ir nepieciešami lielāki kapitālieguldījumi, jo inventārs nav lēts. Lai atvērtu mazu salonu ar masāžas galdu vai tamlīdzīgi, tas varētu izmaksāt pa 5000 latu. Ja apvienojas vairākas pašnodarbinātās, noīrē vienu telpu, kurā apvieno kosmētiķes, friziera, manikīres un masiera pakalpojumus, tad sadalot izdevumus, izmaksas varētu būt ap 10 000 latu.

Vislielākās izmaksas ir tad, ja gribam kaut ko ražot, piemēram, veidot zivju dīķus, audzēt vēžus, ražot skaistumkopšanas līdzekļus vai pārtikas produktus. Tas prasa investīcijas, jo tas ir saistīts ar sanitāra dienesta normām un viss ir jāiekārto pēc noteiktiem standartiem.

Zināšanai! Ja mēs sākam ar ļoti maziem ienākumiem, ja mums nekustāmo īpašumu vai garantiju, lai saņemtu kredītresursus, ir jāsāk ar mazumiņu – ražot, pievienot un pārdot vai arī veikt pakalpojumus, kur ātri apgrozās nauda, lai soli pa solītim attīstītu biznesu, vai arī tad varam piesaistīt vēl kādu partneri vai iesaistīties dažādās programmās, piemēram, Altum.

Daudzas sievietes domā, ka varētu izveidot privāto bērnudārzu. Daudz vienkāršāk ir veidot bērnu pieskatīšanas vietu, kam nav tik stingru prasību ar gulēšanu, ēdināšanu u. c. Tā ir laba atslodze māmiņām, kam uz pāris stundām vajag pieskatīt bērnu. Kapitālieguldījumi nav lieli tādu var izveidot mājās, atvēlot tam noteiktas telpas un iegādājoties rotaļlietas. Tas ir labs mikrobizness, ja ņem ne vairāk kā piecus bērnus, lai viņi nebūtu saspiesti kā siļķes mucā. **Ir svarīgi, lai pašai patīk nodarboties.** Lai tā nav pēdēja brīža agonija, kad vairs nav naudas izdzīvošanai un vienīgais glābiņš ir svešu bērnu pieskatīšana, bet īstenība pašai tas atkarīgi nepatīk. To var darīt tikai tad, ja bērni patīk, nevis tāpēc, ka nav naudas. Tas ir jebkurā biznesa: tev savs darbs ir jāmīl, lai to var darīt ar aizrautību.

Vajag kooperēties.

Laba ideja ir modernu apģērbu un aksesuāru veikaliņš, bet to **nevajadzētu uzņemties vienai, bet kooperēties.** Latvija šobrīd nav rentabli vienai pašai atvērt savu veikalu vai darbnīcu, bet, ja tāda apvienotos vairākas uzņēmējas un katra piedāvātu savas darbiņas, tad izmaksas būtu mazākas. Tāpat degvielas izmaksas, braucot uz gadatirgiem pa visu ideju un eksportēt produkciju uz citām valstīm.

