

7. solis – SĀKAM STRĀDĀT!

Labi izplānots ceļojums.

Biznesu var salīdzināt ar ceļojumu Pirmais posms – mērķa izvirzīšana un sagatavošana – jau ir aiz muguras. Tu esi sarūpējusi visu nepieciešamo, atradusi piemērotus ceļabiedrus, atvēlējusi līdzekļus, apdrošinājusies, saplānojusi maršrūtus un vari doties ceļā. Kā jau ceļojumā, tevi gaida lielāki un mazāki šķēršļi, bet drīz vien apradīsi ar neierastām situācijām, turklāt tās tev tikai dos jaunu spēku un aizrautību, lai dotos uz priekšu. Brīžos, kad iestājas apmulsums un pazūd virziens, ņem talka biznesa plānu. Tas ir tavš kompass un karte. Ieklausies savā komandā, analizē labākos ceļus un iespējas, kā ātrāk virzīties uz izvirzīto mērķi. Tas neļaus tev kļūdīties uz katra soļa.



Esi godīga.

Turi acis vaļā un uzmanīgi domā, ko runā un kā runā. Gan slēdzot līgumus, gan runājot ar biznesa partneriem un klientiem., esi godīga. Ja gribēsi veidot biznesu uz kaut kāda veida slēptiem akmeņiem, lai iegūtu ātru peļņu, ilgtermiņā vari zaudēt lielus pasūtījumus. Godīga attieksme ir veiksmes pamats. Ja arī rodas problēmas, labāk gadīgi pateikt, kā ir, nevis necelt telefonu, slapsīties vai izlikties, ka esi garajā atvaļinājumā. Tu vari būt bagāta, bet cilvēki neuzticēsies, ja tu mānīsies.

Prātīgi ar naudu.

Reizēm brīdī, kad parādās ienākumi, šķiet, kā visa pasaule pavērsies pretī un ka tā būs vienmēr. Dažkārt rodas kāre neapdomīgi rīkoties ar naudu un tērēts tiek vairāk nekā ieņemts. Komanda to redz un saprot, ka nav kaut kas kartība, un var sākt neuzticēties. Nekāda nauda nespēj atsvērt komandas un klientu uzticību un uzņēmuma reputācija. Laba reputācija bieži vien galvenais pamats nākamajam darījumam. Pirms līgumu noslēgšanas par savu uzņēmumu bieži ievāc informāciju: vai tu strādā godīgi, kā tu norēķinies, kā tu attiecies pret sabiedrības partneriem un klientiem. Ja esi reiz zaudējusi uzticību, to ir grūti atjaunot, tāpēc nevajadzētu paklupt jau paša sākumā. Jaunos uzņēmējus vērtē ar dubulto pārbaudes metodi.

Mācies!

Vienmēr atceries populāro saukli: mācīties, mācīties un vēl reiz mācīties! Katru dienu mūsu dzīve ienāk jaunās tehnoloģijas, jaunas metodes un jauni izgudrojumi. Ja tas skar tavu nozari, tev par tiem jāzina un jāprot izmantot. Ja gribi ko sasniegt, neceri, ka vari iztikt ar iepriekšējam zināšanām un prasmēm, ka tās tev nodrošinās kādus 20 gadus. Palūkojies



uz Latviju pirms 20 gadiem, un salīdzini to ar mūsdienu iespējam.

Palīdzi jaunajiem.

Tev ir liela zināšanu bagāža, ko ieguvi, izstrādājot biznesa plānu un veidojot uzņēmumu. Dod tās citiem jaunajiem uzņēmējiem. Varbūt tieši tu tagad daudziem būsi paraugs, kā nebaidīties kļūt par uzņēmēju. Kļūsti kādam par konsultanti vai padomdevēju, kas palīdz ar savam prasmēm, zināšanām un pieredzi. Arī tas dod gandarījumu.

Esi atbildīga.

Pat ja tev ir tāda iespēja, neatej maliņā! Esi klāt ikdienas procesa. Ieklausies, ko saka gan klienti, gan darbinieki, zini par viņu vajadzībām. Turi roku uz pulsa. Ir labi, ja vari komandai uzticēties, tomēr kontroles funkcijai jābūt tavās rokās. Atbildība, ko esi uzņēmusies, nepazūd, bet gan palielinās. Kā kuģa kapteinis esi atbildīga par savu komandu, lai to noturētu ierindā. Ja kaut kas iet šķērsam, esi pirmā, kas sāk risināt problēmas, nevis nolien stūrī un ceri, ka gan jau komanda to atrisinās.

Spēj mainīties.

Dzīve mēdz nest pārmaiņas. Biznesa plāns nav dogma, ko nedrīkst mainīt. Ja mainās kāda situācija, tev jābūt A, B un arī C scenārijam, ko darīt tādos brīžos. Nedrīkst stāvēt uz vietas. Ja tu domā, ka pārmaiņas tevi neskar, tu vari arī palikt pusceļā. Tu jau zini, kas notiek ar sastāvējušos ūdeni. Tas sāk nelāgi ost. Tu taču nevēlies, lai klienti meklē citus – tīrākus – ūdeņus.

Esi gudra.

Kāds uzņēmējs ir teicis: „Gudrs līderis tic tikai pusei tam, tam ko dzird, vērīgs līderis zina, kurai pusei ticēt.” Esi vērīga, ieklausies, analizē un tikai tad pieņem lēmumu. Esi aizrautīga! Turies kopā ar aizrautīgiem cilvēkiem, kam acīs deg dzirkstelītes. Tas dzen uz priekšu. Tāds tādu pievelk, un tāds tādu pazīst. Vairies no garlaicīgiem cilvēkiem.



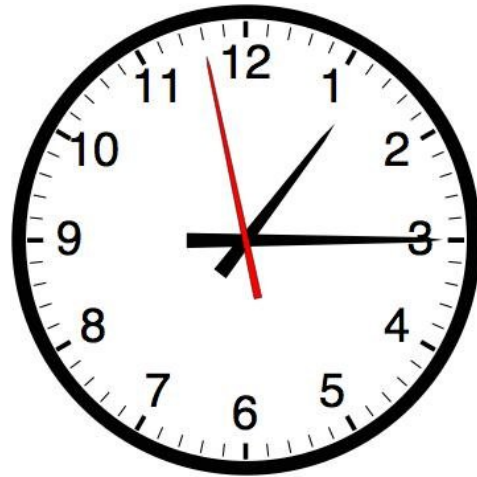
Pārbaudījumu akmeņi.

Ģimene, kas tevi nesaprot. Pirms biznesa uzsākšanas tu izrunājies ar saviem ģimenes locekļiem. Tas bija pirmais solis. Ja nu atklājas, ka ģimene nevēlas, ka tu nodarbojies ar biznesu, vai saskata citas iespējas, pajautā sev: cik liels ir tavs gribasspēks un pārliecība par to, ko tu darīsi? Kāpēc tavš business nesīs peļņu? Cik lielas ir tavas zināšanas biznesā, kuru uzsāc? Ja esi visu pārbaudījusi jau iepriekš, anketējot klientus, rakstot un nez cik reižu pārstrādājot biznesa plānu, un esi secinājusi, ka tas ir perspektīvs business, un ja jau esi Uzņēmuma reģistrā reģistrējusi savu uzņēmumu un sākusi strādāt, tad tam nevajadzētu būt šķērslim.

Privātā dzīve. Tas ir mūžīgais jautājums par darbu un privāto dzīvi. Tev ir jāplāno savs laiks un jāiemācās to vidū atrast līdzsvaru. Business nenozīmē atteikšanos. Ar darbu mēs pelnām naudu, ar ko veidojam savas ģimenes komforta līmeni. Ģimene un bērni ir

mūsu lielāka vērtība, kam nedrīkst teikt: man nav laika ar tevi runāt, man jāstrādā. Iedomājies sevi pēc daudziem gadiem ar sirnu galvu. Tu lūgsi bērniem mirklīti laika vai palīdzību, bet viņi atbildēs - man ir darbs, man nav laika. Tā ir tava vērtību skala un tava audzināšana. Ko tu iedosi bērniem, to arī saņēmsi pretī. Tu esi viņiem paraugs, tāpat arī jaunajai uzņēmēju paaugstībai.

Draugi, hobijs un citas intereses. Sākumā biznesa prasība ļoti daudz laika. Attiecība ar draugiem ir jākopj, citādi paliksi viens, kas koks pļāvās vidū, Varbūt tu vairs nevarēsi ar viņiem tikties katru dienu, bet attiecības ieiet jaunā kvalitātē. Ja tu biznesu uztversi kā mokas, tad tā arī būs. Bizness ir dzīves stils, kas neliek atteikties no draugiem, hobijiem un dzīves. Ja tu esi darba ņēmēja, vai tāpēc tu atsakies no tā, kas tev patīk? Kāpēc tev jāatsākas no tā, ja esi darba devēja? Tu vari visu, bet tas ir atkarīgs no tava personiskās dzīves plāna.



Slinkums. Mums katrā, arī darot to, kas ļoti patīk, var uzņākt slinkums. Ir brīži, kad nevajag lauzties aizvērtās durvīs, acīmredzot organisms pieprasa atpūtu, īpaši tad, ja ilgstoši bijis daudz darba. Paņem vienu brīvu dienu atpūtai. Nākamajā diena tu varēsi strādāt ar divreiz lielāku efektivitāti. Tas būs vērtīgāk nekā mocīsies. Arī tad, ja tev ir veselības problēmas, kaut vai vienkāršas iesnas, nemoki sevi un citus, bet paņem vienu dienu, atpūties un izārstējies.