

Gergely Vera

Az én 20 általános tanácsom kezdő vállalkozóknak

1. Nem elég egy jó ötlet a vállalkozás elindításához, annak hiánypótlónak kell lennie, vagy jobbnak, mint a konkurenciáé.
2. Az elképzelésedet írd le részletesen a magad számára. Főleg a célt, és az oda vezető lépéseket, az ütemtervet, a finanszírozási tervet, az elvárt eredményt. Ha az elképzelt vállalkozásod már papíron sem nyereséges, ne is kezdj hozzá.
3. Sok ötletből valósul meg egy, nem egyből.
4. Gondolkodj el azon, milyen egyedi elképzeléseid vannak, milyen kapcsolataid, kikre számíthatsz, vagy egyszerűen mihez lenne kedved.
5. Csak olyan vállalkozásba kezdj, amit szeretni fogsz, sose kényszerből válassz vagy mások unszolására (még ha az a saját családod is).
6. Vállalkozásodhoz válassz tehetséges, szorgalmas, kreatív munkatársakat, a siker soha nem egy emberen múlik, hanem a csapaton.
7. Ne félj megválni munkatársaidtól, ha nem az elvárt szinten teljesítenek és arra nincs is remény, akármilyen nehezedre esik is abban a pillanatban.
8. Mindig legyen 5 éves, 1 éves és 3 havi terved, de vedd tudomásul, hogy azokat az élet gyakran felülírja, így folyamatosan változtatnod kell rajtuk.
9. Minden nap írd le az aznapra elhatározott feladataidat, fárasztó fejben tartani azokat. Amit elvégeztél húzd ki, a megmaradtakat írd át a következő napra. Amit sokszor írsz tovább, azt előbb-utóbb megunod és inkább elvégzed.
10. Ne állíts magad elé elérhetetlen vagy nagyon nehezen elérhető célt.
11. Ne felejtse el, hogy a vállalkozás van érted és a családodért és nem fordítva.
12. Csak annyi feladatot vállalj magadra a munkában, amennyit a családod is elfogad és ami mellett nem kell lényegesen vagy hosszútávon megváltoztatnod a családod megszokott rendjét.
13. Egy családban nem lehet két azonos szintű vállalkozó fél, így fogadd el, ha a párod többet tesz le az asztalra, vagy fogadtasd el vele az ellenkezőjét. Ez utóbbi esetben mindent beszélj meg vele és kérd ki a véleményét a döntéseidről.
14. Ne ijedj meg a kudarcoktól, ez elkerülhetetlen, de két jó oldala van:
 - tanulságos,
 - utána csak jó következhet.
15. Légy minden helyzetben optimista, akkor a munkatársaid bízni fognak benned még a nehéz időszakokban is.
16. Mindig kérd ki munkatársaid véleményét, főleg azokét, akik a saját szakterületükhöz jobban értenek, mint Te. A Te dolgod egy idő után a stratégiai feladatok elvégzése, a döntések meghozatala, a munkák koordinálása. A napi feladatokat másra kell bíznod.

17. Kevés olyan vállalkozás van, amit egyedül lehet hosszabb távon csinálni, részben mert unalmas, részben mert nincs kontroll lehetőség. Kezdetben azonban mindent magadnak kell elvégezned, minden lépést ismerned kell, mindenben rajta kell tartanod a szemedet.
18. Csak úgy leszel jó főnök, ha a vállalkozásodban minden területet kipróbáltál és szükség esetén bárkit tudsz helyettesíteni, még ha nem is ez a dolgod. (Én például tudnék árut rendelni, vevőszolgálatos lenni, árut összeszedni, polcot tölteni, számlázni, árut szállítani, pénzügyeket intézni, marketing tervet készíteni vagy éppen takarítani. Persze nem olyan szinten, ahogy azok akiknek az a szakterülete!)
19. Mindig fejleszd vállalkozásodat, még a nehéz időkben is, hogy fellendülés idejére startra készen állj. Ezzel előnyt szerezhetsz.
20. Az üzletet és a barátságot mindig szét kell választani, de minden ügyfeleddel légy barátságos és segítőkész, még a nehezen kezelhetőekkel, barátságtalanokkal és rosszindulatúakkal is, ez később megtérülhet.

Miben mások a nők általában:

- empátikusabbak,
- több felé tudnak egyszerre koncentrálni,
- optimistábbak,
- kitartóbbak,
- barátságosabbak,
- érzékenyebbek.