



1. Pomysł na biznes

Chcesz pracować na swoim, ale nie wiesz, jak zacząć. Rozejrzyj się wokół siebie. Zobacz, na jakie produkty czy usługi jest zapotrzebowanie. Może w twojej okolicy nie ma zakładu fryzjerskiego albo kwiaciarni. A może przydałaby się drogeria? Jeżeli nie będziesz mieć konkurencji, to dobry znak.

Nie przejmuj się brakiem pomysłu na innowacyjne przedsięwzięcie. Pamiętaj: największy sukces odniosły firmy, które udoskonaliły produkty już istniejące lub usprawniły system obsługi.



1. Obserwuj otoczenie

Może jakiś produkt lub usługę możesz zaoferować w innej formie? A może wiesz, co da się zrobić taniej i szybciej? Lub znajdziesz lepszą lokalizację i klienci będą najpierw przychodzić do ciebie?



2. Dostrzegaj problemy

Ucz się dostrzegać problemy wokół siebie. I proponuj rozwiązania. Poznaj nowych ludzi i rozmawiaj z nimi, przebywaj wśród ludzi przedsiębiorczych i szukaj inspiracji. Może znajdziesz współznika i razem opracujecie pomysł na biznes.



3. Rozwijaj pasje

Jeżeli masz pasję, umiejętności, znasz rzadki język, potrafisz haftować lub pisać bajki dla dzieci, zastanów się, kto może kupić twój produkt lub być odbiorcą twojej usługi. Pamiętaj: innych odbiorców będziesz mieć na wsi, innych w małym miasteczku, a jeszcze innych w dużym ośrodku turystycznym.



4. Pamiętaj o klientach

Na wsi możesz otworzyć sklep, drogerię, zakład fryzjerski czy krawiecki. Każdy potrzebuje żywności czy środków czystości, a także usług fryzjera. W miasteczku będziesz mieć więcej klientów; jest więcej szkół, przedszkoli. Wydawnictwo spersonalizowanych bajek dla dzieci może być całkiem dobrym pomysłem. A może klubik dziecięcy lub szkoła tańca? W dużym ośrodku turystycznym możesz znaleźć nabywców na produkty regionalne, wyroby rękodzieła czy otworzyć restaurację, serwującą regionalne specjały.



5. Korzystaj z Internetu

Zdecydowanie najwięcej możliwości daje Internet – dotrzesz do różnych grup odbiorców, np. otworzysz sklep internetowy i zaczniesz sprzedawać okolicznościowe, własnoręcznie wykonane kartki, oryginalne torby, zabawki czy biżuterię.



6. Zaplanuj działalność

Jeżeli masz już pomysł i wyobrażenie, jak twoja przyszła firma ma wyglądać, możesz się zająć planowaniem. Zastanów się, jakiego kapitału potrzebujesz i jakie nakłady możesz ponieść. Rozważ różne warianty funkcjonowania firmy i oceń, czy bardziej korzystny będzie własny biznes z minimalnym nakładem, pozyskanie dodatkowego kapitału czy może działalność ze współlnikiem.



7. Przystąp do organizacji

Pomyśl o dogodnej lokalizacji. Wybierz miejsce i przystąp do działania. Być może będziesz potrzebować pracowników lub współpracowników. Zastanów się, z kim chcesz pracować, jak ma wyglądać twoja firma, co – a może kto – ma być jej wizytówką.



8. Zabiegaj o klienta

Szukaj klientów i zabiegaj o nich. Staraj się, by wychodzili zadowoleni, bo wówczas – gdy będą potrzebować usługi czy produktu, który oferujesz – z pewnością do ciebie wrócą.



9. Rozwijaj usługi

Rozwijaj i poszerzaj zakres usług, oferuj nowe produkty. Myśl o przyszłości. Zastanów się, jaki masz cel na najbliższy rok i na kilka lat. W którym miejscu chcesz być i co chcesz osiągnąć. Inwestuj w siebie i swoje przedsięwzięcie. Staraj się, by produkty i usługi były coraz bardziej atrakcyjne.



10. Zdobywaj nowe umiejętności.

Motywuuj się do dalszych działań. Także w biznesie zdarzają się lepsze i gorsze dni. Jeżeli chcesz utrzymać się na rynku, musisz wiedzieć, jaki będzie twój następny krok w rozwoju firmy i co będziesz mieć do zaoferowania klientom za rok czy dwa.

Przykładowe pomysły na biznes: kwaciarnia, sklep, firma sprzątająca, wydawnictwo spersonalizowanych bajek dla dzieci, szkoła tańca, agencja niań, agencja opiekunek osób starszych, salon fryzjerski, kawiarnia, restauracja, agencja nieruchomości, punkt porad dietetycznych, sklep ze zdrową żywnością, siłownia itd.

