

Maijā atziņu un ieteikumu autors JUC blogā ir Andris Vulāns.

Vai vēlies redzēt savu biznesa ideju kā veiksmīgu realitāti? Dažas tālāk uzskaitītās vadlīnijas palīdzēs tev koncentrēties uz svarīgāko, uzsākot uzņēmējdarbību. Kā rīkoties pašā sākumā? Ir desmitiem vietu tīmeklī, tostarp [JUC mājas lapā](#), kur atrodami kontroljautājumu saraksti, ikvienam atgādinot par daudzajiem uzdevumiem, kas veicami, uzsākot uzņēmējdarbību. Šie saraksti ikvienam biznesa uzsācējam atgādina par vairākiem svarīgiem soļiem biznesa pasaules atklāšanā, kurus citādi, iespējams, vispār neievērotu vai par tiem neaizdomātos. Šajā reizē apskatīsim pirmās 7 lietas:

1. Izzini sevi, savu īsteno motivācijas līmeni, finanšu līdzekļus, kurus esi gatavs pakļaut biznesa uzsākšanas riskam, kā arī to, ko vēlies darīt, lai būtu veiksmīgs uzņēmējs. Protams, mēs visi vēlamies pelnīt miljonus. Bet, ko esi ar mieru atdot, lai sasniegtu šo mērķi? Cik stundas nedēļā esi gatavs veltīt pastāvīgam un neatlaidīgam darbam ceļā uz šo mērķi? Cik tālu esi gatavs iziet ārpus savas komforta zonas? Cik tālu ģimene ir gatava iet kopā ar tevi un atbalstīt tevi? Iegaumē, ka būt veiksmīgam nozīmē turēt savas biznesa ieceres līdzsvarā ar personīgajiem un ģimenes mērķiem un resursiem.

2. Izvēlies sev piemērotu biznesa veidu! Vadies pēc sensenās formulas, kas joprojām strādā – atrodi vajadzību un apmierini to! Tas vienmēr strādā! Veiksmes atslēga ir atrast vajadzības, kuras vari apmierināt un kas nodrošinās pietiekami lielus ienākumus, lai attīstītos ienesīgs bizness.

3. Pārlicinies, vai tavam produktam vai pakalpojumam ir tirgus. Viena no raksturīgākajām biznesa uzsācēju kļūdām ir stingra pārliecība par to, ka konkrēto produktu vai pakalpojumu vēlēsies iegādāties daudzi cilvēki, jo biznesa idejas autoram pašam patīk sava ideja un viņš zina vēl pāris cilvēkus, kuri labprāt iegādātos konkrēto produktu vai pakalpojumu. Lai mazinātu zaudējumu risku, nekad nelolo pieņēmumu vai pārliecību, ka tavam produktam vai pakalpojumam ir tirgus. Izpēti un izanalizē savu ideju rūpīgi! Uzrunā potenciālos pircējus (kas nav nedz ģimenes locekļi, nedz draugi), lai noskaidrotu, vai tas, ko vēlies pārdot, tik tiešām ir tas, ko kāds vēlēsies pirkt. Ja tā, tad svarīgi noskaidrot, par kādu cenu pircēji būs gatavi iegādāties šo produktu vai pakalpojumu.

4. Plāno, lai gūtu panākumus! Ja biznesa idejas īstenošanai nemeklē investorus vai tās realizēšanā nav jāiegulda lieli naudas līdzekļi, tev nav nepieciešams detalizēti izstrādāts biznesa plāns. Tomēr zināms rīcības plāns būs noderīgs - tāds, kurā ir definēti mērķi, galamērķis un tā sasniegšanas soļi. Iegaumē, ka plāna saturs mainīsies, tiklīdz tu progresēsi savā darbībā un iepazīsi savu klientu un konkurentu uzvedību. Taču neskatoties uz to, tavs plāns būs stabils pamats ceļā uz nospraustajiem mērķiem. Izmanto mūsu tīmekļa vietnē ([skatīt šeit](#)) atrodamo ceļvedi biznesa plāna izveidei.

5. Nevilcinies, bet rīkojies tūlīt! Bieži nācies dzirdēt, ka daži cilvēki biznesa uzsācējiem iesaka nesteigties, pirms nav izpētītas vissīkākās biznesa idejas nianse un nav pilnīgas pārliecības par to, vai tā patiešām būs veiksmīga un ienesīga. Šāda pieeja visdrīzāk rada novilcināšanos un nav produktīva. Nevieni nekad īsti nevar zināt, vai par visu tik tiešām ir padomāts, pat tie uzņēmēji, kas jau ir veiksmīgi uzsākuši uzņēmējdarbību, pirmsākumā par to nav bijuši pārliecināti. Protams,

ir nepieciešams izpētīt tirgu, sagatavot elementāru plānu biznesa uzsākšanai, noskaidrot formalitātes par uzņēmuma reģistrēšanu, PVN maksātāja reģistrēšanu, konkrētu atļauju iegūšanu, ja tādas ir nepieciešamas utt. Bet, ja pirms biznesa uzsākšanas centīsies visu sakārtot ideālā kārtībā, tad var gadīties, ka nekad to vispār neuzsāksi.

6. Uzsāc maziem soļiem un nelielā mērogā! Sabiedrībā valda uzskats, ka uzņēmēji ir lieli riskētāji. Taču lielākajai daļai uzņēmēju tomēr netiek staigāt ar aizsietām acīm pa virvi. Tā vietā viņi labprāt kontrolē un pārvalda riskus. Iesākumā viņi notestē savu ideju nelielā mērogā, tad attīsta to biznesa idejas daļu, kas funkcionē vislabāk, mazliet piestrādā pie tās daļas, kas izskatās cerīga tālākai izaugsmei un izskauž visas iespējamās neveiksmes.

7. Neapstājies pie kļūdām un neļauj tām paralizēt tālāko virzību! Atšķirība starp veiksmīgiem cilvēkiem un visiem pārējiem ir tā, ka veiksmīgie cilvēki mācās no savām kļūdām un virzās uz priekšu. Viņi neapstājas pie neveiksmēm, vainojot valsts ekonomiku vai citas likstas. Ja, virzoties uz nosprausto mērķi, sastopies ar negaidītiem šķēršļiem, vienmēr meklē alternatīvus ceļus iecerētā sasniegšanai!