

A 108 STRATEGII PENTRU A DEVENI UN ANTREPRENOR DE SUCCES

- Obiective:* - sa recunoasca moduri de a deveni un antreprenor de success
- sa inteleaga cum se pot aplica acestea in viata reala
 - sa lucreze in echipe
 - sa-si exprime liber ideile proprii

Materiale: foi, fise de lucru, creioane, calculatoare

Desfasurarea activitatii

Elevii primesc fisa de lucru si baza acesteia se poarta discutii .

Sunt intrebati : Sunt de acord cu aceste strategii?

Ce anume ar schimba?

Cum ar proceda ei?

Strategiile se vor raporta la o afacere imaginara pe care ei o detin. Astfel, discutiile se vor putea axa pe ceva practic.

Fisa de lucru

Strategii pentru a deveni un bun antreprenor:

1. Studiaza competitia

Ca antreprenor , trebuie sa stii cine sunt competitorii, sa intelegi produsul sau serviciul pe care il ofera.

Acest lucru te va ajuta sa gestionezi mai bine produsul tau. Poti folosi slabiciunile lor in avantajul tau.

2. Economiseste niste bani indiferent cat de buna este afacerea ta

Inseamna sa traiesti cat de ieftin poti.

Antreprenorii ar trebui sa fie economi cu banii lor pentru a face fata greutatilor care pot sa apara. Economisirea banilor cateva luni, te va ajuta in situatii neprevazute.

3. Cauta produse si servicii noi

Intelege produsele sau serviciile care apar pentru a imbunatati functionarea companiei.

Trebuie sa-ti pui cateva intrebari: Folosesti in avantajul tau toata tehnologia care exista pe piata?

Exista vreo aplicatie care te va ajuta cu planificare mai eficienta a timpului tau , astfel incat sa ai timp pentru proiecte importante?

4. La inceput nu aborda pietele mari

Evita pietele mari in primul stadiu al afacerii tale. Vei avea succes daca tii minte trei lucruri :

a. Oferă ceva nou și unic pe piață.

b. Invata sa vorbesti limbajul pietei si sa intelegi cum functioneaza.

c. limbajul tau trebuie sa fie sincronizat si cu cel mai mic aspect al strategiei de marketing, cum ar fi sloganul companiei.

5. Asculta ceea ce spun clientii tai si adapteaza-te.

Daca unui client nu-i place produsul tau, nu este nici o problema. Daca sunt mai multi, trebuie sa-i asculti si sa fii gata sa te adaptezi.

Fie ca-ti adaptezi planul de marketing, simplifici un produs sau raspunzi noilor tendinte, fii atent la ce spun clientii.

6. Raspunde schimbarii

In afaceri , schimbarea este inevitabila si au succes cei care sunt flexibili.

Lipsa adaptabilitatii va avea ca rezultat pierderea clientilor, profitului si chiar esecul afacerii.

Un antreprenor trebuie sa inteleaga ca lumea este in schimbare si ca orice companie schimba lumea.