

Jak wygrać i zadziwić świat



Marek Zabiciel

Zakładam firmę
czyli
Program
Sukcesu Firmy



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII

zobaczmy się i porozmawiajmy

**JAK WYGRAĆ I ZADZIWIĆ ŚWIAT
– ZAKŁADAM FIRME
czyli Program Sukcesu Firmy**

Marek Zabiciel

**JAK WYGRAĆ I ZADZIWIĆ ŚWIAT
– ZAKŁADAM FIRME**

czyli Program Sukcesu Firmy



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII

... coś więcej niż psychologia.

Redakcja: Mariusz Warda
Projekt okładki: Anna Drozdowska
Skład komputerowy: Maciej Grycz
Korekta: Anna Konstańczuk

© Copyright by Studio Astropsychologii, Białystok, 2008.
All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani rozpowszechniana za pomocą urządzeń elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych bez pisemnej zgody posiadaczy praw autorskich.

Wydanie I
BIAŁYSTOK 2008
ISBN 978-83-7377-331-8



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
... coś więcej niż psychologia.

15-762 Białystok
ul. Antoniuk Fabr. 55/24
(085) 662-92-67 – redakcja
(085) 654-78-06 – sekretariat
(085) 653-13-03 – dział handlowy – hurt
(085) 654-78-35 – sklep firmowy „Talizman” – detal

Więcej informacji znajdziesz na portalu www.psychotronika.pl

PRINTED IN POLAND

SPIS TREŚCI

1. Czego się boimy?	9
2. Przyczyny powstawania nowych firm	13
3. Wybór profilu działalności	25
4. Planowanie – założenia wstępne	43
5. Badanie rynku	59
6. Wybór strategii i rozwiązań – dostosowanie planu do sytuacji rynkowej.....	77
7. Podjęcie ostatecznej decyzji	121
8. Czas działania	125
9. Dokonanie pierwszej sprzedaży	143
10. I co dalej z tym zrobić?	149

ZA NAPISANIE TEJ KSIĄŻKI
DZIĘKUJĘ ŻYCIU I BOGU

Tej, która uwierzyła,
że można wygrać i zadziwić świat,
mojej siostrzenicy Monice.



Przesłaniem tego programu, tak jak i całej Akademii Sukcesu, jest to, by ludzie uwierzyli w swoje siły. Jesteśmy zdolni dokonać wszystkiego, w co tylko pozwolimy sobie uwierzyć. Naprawdę. Ten program jest skierowany do wszystkich osób, które chcą założyć swoją własną firmę. Przedstawia kroki, rozwiązania i daje narzędzia do tego, by przez cały proces planowania i działania czuć się w miarę pewnie. Jest on wynikiem mojej praktyki. Miałem do czynienia z zakładaniem, prowadzeniem, uruchamianiem różnych przedsięwzięć. Współpracując z różnymi ludźmi, analizując i wcielając w życie wiele zagadnień teoretycznych miałem możliwość sprawdzenia, co może być skuteczne, a co nie. Tą wiedzą dzielę się z Tobą w tym programie. Program Sukcesu Firmy jest w takim samym stopniu skierowany do kobiet, jak i do mężczyzn. Przeważająca męska forma w tekście jest wynikiem wyłącznie tego, że sam jestem mężczyzną. Darujcie więc, drogie panie, i pamiętajcie, że w moich oczach wszyscy ludzie są równi i każdy z nas ma równe szanse.



Czego się boimy?

Rozpoczęcie jakiejkolwiek działalności zawsze wiąże się z mniejszą lub większą ilością stresu czy, jak kto woli, strachu. Dlaczego tak jest? Czego się boimy? Przeprowadzając uproszczone badanie rynku i rozmawiając z osobami, które stały przed decyzją, czy zakładać własną firmę, doszedłem do wniosku, że pytania, które powodują wewnętrzne blokady, brzmią najczęściej tak:

- a) Czy sobie poradzę?
- b) Czy poradzę sobie z formalnościami?
- c) Czy znajdę właściwy lokal?
- d) Czy zarobię na koszty?
- e) Czy znajdę klientów?
- f) Czy znajdę odpowiedni personel?
- g) Czy mam wystarczającą wiedzę w dziedzinie finansów?
- h) Kiedy naprawdę na tym zarobię?
- i) Czy utrzymam się na rynku?

I uruchamiamy maszynę, która nakręca się sama. Nie jesteśmy w stanie znaleźć odpowiedzi na te pytania, dlatego że nasza wiedza często jest niewystarczająca. Nasze obawy robią się coraz większe, ponieważ niewiele osób z naszego otoczenia podchodzi do naszego pomysłu z entuzjazmem i z wiarą, a najczęściej spotykamy się z oceną czy krytyką, która nie dość, że nie jest konstruktywna, to jeszcze utwierdza nas w przekonaniu, że mamy niewielkie szanse. I nic w tym dziwnego. Jak powszechnie wiadomo, większość ludzi to pracownicy, którzy nie mają własnych firm, tylko są u kogoś zatrudnieni. I tutaj pierwsza sugestia. Nie pytaj fryzjera, czy masz obciąć włosy – to powiedzenie jednego z najbogatszych ludzi na świecie Warrena Buffeta. Co to oznacza? Nie pytaj tego, kto nigdy nie prowadził swojej firmy, czy to jest dobry pomysł!!! Nie może Ci odpowiedzieć, że tak, bo wtedy zaprzeczyłby temu, co sobą i swoim życiem reprezentuje! Oczywiście, zdarzają się wyjątki i tego Ci życzę. Nie chcę przez to powiedzieć, że ten, kto pracuje u kogoś, wybrał gorszą drogę. Nie mnie to oceniać. Są tacy, którzy nigdy nie założą swojej firmy i nie jest im ona do niczego potrzebna. Poza tym sukces w życiu zawodowym jest tak samo możliwy pracując u kogoś, jak i w przypadku prowadzenia własnej działalności. Wszystko jest kwestią wyboru, osobistych priorytetów, celów, marzeń i pragnień. Ja sam do dwudziestego siódmego roku życia prezentowałem pogląd, że nigdy nie będę miał swojej firmy. Całkowicie się z tym utożsamiałem, głęboko w to wierzyłem, tak właśnie było mi wygodnie. Nauczyło mnie to jednej ważnej zasady: Nigdy nie mów nigdy. I choć dzisiaj nie wypowiadam się tak drastycznie w kwestii zatrudnienia się u kogoś, to szanse na taki rozwój wydarzeń w moim życiu są bliskie zeru.

A zatem boimy się. I nie jest to wcale dziwne, ponieważ nosząc się z zamiarem założenia własnej firmy wkraczamy na grunt, po którym wcześniej nie chodziliśmy. Wychodzimy z przysłowiowej strefy komfortu, ale co najważniejsze, musimy wziąć na siebie odpowiedzialność. Sami musimy podejmować decyzje i konsekwencje z nimi związane będą uzależnione właśnie od tych decyzji. Uświadamiając sobie, ile pracy i trudu trzeba włożyć w to, by firma osiągnęła sukces, zastanawiamy się, czy to wszystko jest warte naszego wysiłku.

Pozwolę sobie trochę odwrócić standardowy sposób myślenia. Według mnie, pytaniem kluczem do podjęcia prawidłowej decyzji nie jest lista pytań, którą zamieściłem na początku tego rozdziału. Pytanie powinno brzmieć: **Czy wybiorę dla siebie odpowiednie zajęcie, zgodne z tym, czego pragnę?**

Wszystko, co osiągniesz lub co możesz osiągnąć, jest uzależnione od tego niepozornego pytania. Pytania, na które odpowiedź musi, powtarzam, musi brzmieć: tak. Jeśli odpowiedź ma być przecząca, to, proszę, nie zwracaj sobie głowy. Dlaczego? Jeśli to, co chcesz robić, nie pasjonuje Cię, nie realizuje w pełni Twojego potencjału, nie jest spełnieniem wewnętrznych pragnień, to nie będziesz w stanie włożyć w całość zagadnienia, jakim jest własna firma, tego „czegoś”. Możemy to coś nazywać różnie. Zaangażowanie, moc, siła, serce, entuzjazm, wiara, charyzma. Nie posiadając z kolei tego niezbędnego elementu, nie będziesz w stanie przetrwać, kiedy sprawy nie będą się toczyły po Twojej myśli, kiedy powstaną problemy i zajrzą Ci głęboko w oczy. Nie straszę, ale z pewnością takie chwile nadejdą. Jeśli ktoś powiedział Ci, że prowadzenie własnej firmy to tylko radość i szczęście i że jest tylko wspaniale, to z całą stanowczością dementuję to. Tak nie jest. Jednak warto to zro-

bić. Ze wszech miar warto. Potężna satysfakcja, niezależność i wiara we własne siły to tylko niektóre z „produktów ubocznych” posiadania własnej firmy. Zanim przejdziemy do konkretnych działań i rozważań, zastanówmy się jeszcze nad przyczynami powstawania nowych firm. Nie omijaj tego rozdziału. On będzie stanowił fundament budowy Twojej firmy.

Zanim jednak do niego przejdziemy, chciałbym odpowiedzieć na nurtujące Cię pytania. Odpowiem od razu na wszystkie punkty od a do i wymienione na początku tego rozdziału TAK – ze wszystkim sobie poradzisz, jeśli sam odpowiesz TAK na pytanie zadane przed chwilą. Czy to nie za proste? Może i proste, ale proste rozwiązania są najbardziej skuteczne. Poradzisz sobie ze wszystkim, jeśli tylko wybór zajęcia czy profilu będzie zgodny z Twoją wewnętrzną potrzebą.



- **Spójrz w przyszłość**

Poruszyliśmy już temat wizji tego, jak ma wyglądać Twoja firma za jakiś czas. A jak ma wyglądać Twoje życie? Popatrz w przyszłość i zastanów się, jak ma wyglądać Twoje życie. Po co? Z wielu różnych powodów, ale ten dotyczący firmy zobrazuję znowu na przykładzie. Załóżmy, że w wieku czterdziestu lat chcesz przejść na emeryturę, i chcesz, aby Twój biznes dalej zarabiał i dostarczał Ci środków na utrzymanie i dostatnie życie. W związku z tym, że tak się potoczyło, zdobyłeś zawód stomatologa. Cały czas zawodowy został poświęcony na leczenie pacjentów i pobieranie za to należytego wynagrodzenia. Mija czterdziesty rok życia i okazuje się, że nie bardzo możesz zrezygnować z pracy i przejść na emeryturę, bo jeśli osobiście przestaniesz pracować, to źródło Twoich przychodów związanych z pracą zniknie. To częsty przypadek osób samozatrudnionych, które zakładając firmę muszą wciąż wykonywać pracę, żeby, mówiąc krótko, były pieniądze. Nie ma w tym niczego złego, jeśli ktoś tak zdecydował sam, ale jeśli niby życie tak zdecydowało, to może być to niekoniecznie zgodne z naszymi oczekiwaniami. I tak, nawiasem mówiąc, to zawsze sami decydujemy o naszej przyszłości, przypadki nie istnieją, a to, co się dzisiaj dzieje, jest tylko wynikiem tego, co zrobiliśmy w przeszłości. Jak sobie pościelisz, tak się wyśpisz.

Żeby więc nie było później przykrych niespodzianek, musisz wiedzieć, gdzie i dokąd idziesz zarówno w życiu zawodowym, jak i prywatnym.

- **Rozwijaj swoje talenty**

Hobby, zainteresowania, pasje to jedno. Nabyte umiejętności to drugie, a talenty i predyspozycje to trzecie. Rozwijaj w sobie to, co przychodzi Ci naturalnie i łatwo. Często talenty idą w parze z hobby, ale jeśli nie, to zdefiniuj, w czym jesteś lepszy niż inni. Czy są takie elementy, uzdolnienia, zdolności, predyspozycje, sytuacje, z którymi inni mieli problemy, a Ty nie? Szukaj w przeszłości. Mogą to być rozwiązane problemy, zażegnane spory, wykopane doły, zorganizowane wyjazdy, wymyślone rozwiązania. Szukaj, dopóki nie znajdziesz. Jeśli niczego nie możesz znaleźć, to znaczy, że nie szukałeś zbyt dokładnie. Każdy z nas jest na swój sposób wyjątkowy, mamy różne uzdolnienia, różne predyspozycje. Nie musiałeś być mistrzem szkoły w skoku do wody, ale mogłeś sobie doskonale radzić z krzyżówkami. Może podejście do zwierząt, może łatwość zapamiętywania dat, faktów, a może zwykły spokój i odporność na znęcanie się. Jak spokój i odporność na znęcanie się może tu być zaletą? Może być ogromną zaletą, jeśli założysz poradnię dla dzieci, które padły ofiarą przemocy. Niczego nie chcę sugerować, bo to ma być Twój wybór. Ale jest z całą pewnością bardzo wiele elementów, które możesz wykorzystać. Każdy człowiek ma w sobie jakiś talent, tylko niektórym potrzeba dużo czasu, by go wydobyć ze swojego wnętrza.

- **Pisz i myśl, pisz i myśl, pisz i myśl**

Teoria teorią, a działanie działaniem. Co teraz? Trzeba pomyśleć. Proponuję ćwiczenie, które podsumuje wszystkie te

punkty. Jedną z nieocenionych umiejętności, która może stać się nawykiem, czego Ci serdecznie życzę, jest umiejętność pracy z kartką i ołówkiem. Pisz jak najwięcej, a pisząc myśl nad tym, co piszesz. Musiałem długo dojrzewać, żeby pojąć, jak przydatna to metoda. Nie wszystko jest jasne, kiedy przeprowadzamy tylko proces myślowy. Trzeba pisać, bo wtedy całość rozpracowywanego zagadnienia jest klarowniejsza i bardziej czytywista. Pisząc wychytujemy ewentualne sprzeczności i nie-logiczności, które mogą się wkradać w proces analizy i dedukcji. Tak więc ostatnim zaleceniem tego punktu jest właśnie to, żeby pisać i myśleć. Jeszcze jedna uwaga. Nie martw się o to, że napiszesz zbyt dużo albo coś, czego nie chcesz. Sugeruję, aby wykonywać ćwiczenia na bieżąco, a po zakończeniu całego procesu jeszcze raz do nich wrócić i już z całością zdobytej wiedzy skorygować plan. To uświadomi Ci, jak zmieniają się nasze wyobrażenia na podstawie nowo poznanych faktów i zmieniających się założeń.

Wypisz teraz, co jest Twoim hobby, jakie masz pasje, co uwielbiasz robić?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Opisz własnymi słowami własny typ osobowości. Nie sugeruj się fachowymi słowami i określeniami. Pisz tak, żeby rozumieć, co piszesz.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Zapisz teraz, na czym się znasz. Skończone szkoły, doświadczenia zawodowe.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Twoje talenty i uzdolnienia.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

|| **Podjmij ostateczną decyzję**

Czas na wnioski. Analizowanie na tym etapie dobiegło końca. Nawet, jeśli jeszcze nie jest całkowicie jasne, czym masz się zająć uruchamiając swoją firmę, to pewnie jest coraz jaśniej. W każdym razie jest już baza do tego, by „wyspać się” z tym dylematem. Jeśli już wiesz, co będzie przedmiotem zakładanej przez Ciebie działalności gospodarczej, czas na deklaracje, jeśli nie, wstrzymaj się z jej wypełnieniem i wróć do tego punktu w odpowiednim dla Ciebie momencie. Nie będę się rozwodził teraz na temat zasadności wypełniania tego typu deklaracji, bo omówiłem to w OPS. Robimy teraz dwie rzeczy. Podjmujemy deklarację, czym mamy się zająć, i podejmujemy decyzję, że nigdy się nie poddamy, dopóki nie zrealizujemy tego, co zaplanowaliśmy. Decyzja o tym, że nie spoczniemy, nim nie zrealizujemy naszego przedsięwzięcia, ma spalić za nami mentalne mosty, gdyby przyszło myśleć o odwrocie. Nie ma odwrotu, albo zakładamy firmę, albo nie.

Mała Ideologia i Mała Misja

Kolejnym krokiem, który proponuję wykonać, aby firma była ukierunkowana na odpowiedni cel, jest stworzenie Małej Ideologii i Małej Misji. Kilka słów wyjaśnień. Najpierw, dlaczego używam słowa „mały” i „mała”. Otóż zarówno ideologia firmy, jak i jej misja, mogą ulec zmianie w późniejszym okresie działalności, kiedy już zorientujesz się tak naprawdę w zagadnieniach biznesowych i będziesz już praktykiem, a nie tylko teoretykiem. Dlatego właśnie ten etap ustalania celu, do którego ma dążyć firma, jest wstępnym i dlatego zyskał przydomek „mały”. Kolejna sprawa, to po co w ogóle robić takie rzeczy. Po co pisać i myśleć na temat ideologii i misji firmy. Szerzej ten temat zostanie omówiony w drugiej części Programu Sukcesu Firmy. Tu powiemy tylko tyle, że właśnie zapisanie tych elementów jest wyznaczeniem celu firmy. Jeśli nie mamy jasno określonego celu, nie wiemy, dokąd zmierzamy. Właściwie cały Osobisty Program Sukcesu prezentowany na stronach Akademii Sukcesu ma na celu nauczyć Cię właśnie, jak ustalać, zapisywać i realizować własne cele.

- **Mała Ideologia – co, komu i dlaczego?**

Teraz zastanowimy się, co powinno się znaleźć w Małej Ideologii naszej firmy. Ma to być jedno, maksymalnie dwa zdania, co chcemy sprzedać, komu chcemy sprzedać i dlaczego?

Zapis powinien być tak stworzony, że gdy na niego popatrzysz albo przypomnisz sobie, po co to wszystko robisz, on powinien utwierdzać Cię w przekonaniu, że to, co robisz, ma

sens. Jeśli nie będziesz w stanie za pomocą dwóch zdań powiedzieć, czym się zajmujesz i dlaczego, to jest duża szansa, że klienci nie będą Ci ufali, dlatego że nie będziesz zbyt wiarygodny. Ma być krótko i na temat.

Zapisz teraz treść swojej Małej Ideologii.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

• **Mała Misja – po co istnieje firma?**

Drugim elementem jest zapisanie Małej Misji, w której należy ująć, po co firma istnieje. To duża sztuka skonstruować te zapisy, by nie powtarzała się treść z Małej Ideologii. Ale podejź do tego zadania jak do sprawdzianu. Na ile jesteś już gotowy? Zapis dotyczący tego, po co istnieje firma, to klucz do jej sukcesu. Jeśli nie będzie wiadomo, po co została stworzona, to nikt, włącznie z Tobą, nie będzie traktował jej poważnie. Największe firmy w dziejach gospodarki światowej są dlatego

właśnie potężne i rosną ciągle w siłę, bo wiedzą dokładnie, po co istnieją i dokąd zmierzają. Mają zapisane te formuły jak święte cytaty i wszyscy pracownicy tych firm muszą znać ich treść. Zapisanie misji firmy jest jedną z podstawowych czynności podczas wdrażania do firmy Systemów Zarządzania Jakością. Żeby zrozumieć lepiej zagadnienie, przeczytaj misje różnych firm. Korzystając z narzędzia takiego jak Internet, nie powinno być to zbyt trudne. Jednak ostrzegam Cię przed jedną rzeczą. Ogromna większość tego, co ujrzysz i odczytasz jako misje firm, to tylko puste, piękne i bezużyteczne słowa. Dzieje się tak, dlatego że nie są ani przekazywane, ani dobrze rozumiane, ani nawet szanowane w większości organizacji. Robi się je po to, by były. I tylko po to. I od tego momentu rozpoczyna się bylejakość. Po co wykonywać jakiegokolwiek działania, które nie przynoszą pożytku i zabierają tylko czas tym, którzy muszą je wykonać? Zrób to z sercem, a później nie pozwól sobie na zmianę kursu. To, że na razie robimy te „małe” podstawy, nie oznacza, że można je zlekceważyć. One będą podstawą do tego, by kiedyś, w przyszłości, stworzyć te Wielkie. A więc teraz proszę, abyś zapisał Małą Misję Twojej firmy. Ma to być jedno zdanie, w którym ujmiesz, po co istnieje Twoja firma. Może być w niej ujęty ogólny zakres działalności. Proszę tylko, by nie wypisywać czegoś, co będzie dobrze brzmiało, i nic poza tym.

Zapisz teraz treść swojej Małej Misji.

.....

.....

.....

.....

.....

Dobierz odpowiednich partnerów i poddostawców

Przechodzimy teraz do bardzo ważnej kwestii. Tak właściwie to wszystko się liczy i jest ważne, ale sprawą absolutnie istotną jest dobór odpowiednich partnerów do współpracy. Ludzie, którymi się otaczamy i z którymi współpracujemy, mają na nas potężny wpływ. Dlatego trzeba zadbać nie tylko o to, by wspierali nas podczas prowadzenia interesu, ale również, by było z nimi wesoło i by przebywanie w ich towarzystwie było dla nas przyjemnością.

- **Biuro rachunkowe**

Najważniejszym Twoim partnerem będzie biuro rachunkowe. Odpowiednia księgowca czy księgowy to podstawa tego, by nie tylko spokojnie spać, ale również, by otrzymać wsparcie w momentach, kiedy sprawy nie idą zbyt dobrze. A więc czym się kierować podczas wybierania biura rachunkowego i na co zwrócić uwagę. Po pierwsze, z całą pewnością cena nie powinna być jedynym i najważniejszym kryterium przy podejmowaniu decyzji. Dlaczego? Zaoszczędzone pieniądze mogą być znikomą częścią strat, jeżeli w odpowiednim momencie nie wykonamy ruchów związanych z odpowiednim zagospodarowaniem i przekierowaniem naszych środków. Odpowiednie zainwestowanie w odpowiednim czasie zgromadzonych środków, umiejętność niepłacenia zbyt wiele w formie podatków (wszystko ma się rozumieć w literze prawa i zgodnie z obowiązującymi przepisami). To wszystko dobrze zorganizowane biuro rachunkowe jest w stanie doradzić Ci w odpowiednim momencie, jeśli tylko jego kom-

petencje będą na odpowiednim poziomie. Miesięczne kwoty netto za usługi biur rachunkowych zaczynają się od 100 zł. Czasem jednak warto płacić więcej, by mieć pewność, że masz do pomocy fachowców i osoby kompetentne. Kolejna podpowiedź. Zawsze staraj się wybrać spomiędzy. Trochę dziwne zdanie. Ale oznacza ono tyle, by odwiedzić tyle firm świadczących usługi księgowo, by mieć z czego wybierać. I tu zasada też jest bardzo prosta. Idź do biura, przedstaw się, powiedz, że chcesz zorganizować określone przedsięwzięcie i zapytaj, czy dana osoba jest zainteresowana współpracą w zakresie świadczenia usług związanych z rachunkami Twojej firmy. Obserwuj, jak zachowuje się potencjalny partner, czy zależy mu na współpracy z Tobą, czy jest sympatyczny i życzliwy, czy traktuje poważnie to, co mówisz. Jeśli tak, to jest to potencjalny kandydat. Nie decyduj się od razu, powiedz, że sprawę przemyślisz i zgłosisz się, jeśli przedstawione warunki będą Ci odpowiadały. Odwiedź kilka biur i wtedy będziesz miał przekrój firm, które działają na rynku. Istotną, choć nie podstawową sprawą jest to, czy biuro rachunkowe, na które się zdecydujesz, prowadzi już firmy o podobnym do Twojego profilu działalności. Podczas rozmowy w biurze rachunkowym pytaj, jakie rozwiązania byłyby dla tego, co chcesz zrobić, najkorzystniejsze. Jaka ma być forma opodatkowania, jaka forma prawna, jakie rozwiązania może zasugerować Ci partner, z którym rozmawiasz?

- **Bank**

Kolejną instytucją, bez której nie może zaistnieć żadna działalność gospodarcza, jest bank. Tak samo jak w przypadku biu-

ra rachunkowego, trzeba się udać do kilku banków i sprawdzić, co każdy z nich oferuje. Jakie są koszty prowadzenia rachunku, jakie opłaty i prowizje są pobierane za dokonywane przelewy, jakie są możliwości ewentualnych przyszłych kredytów udzielanym firmom itd. Nasz rynek jest w miarę ustabilizowany pod tym względem, dlatego rozbieżności pomiędzy proponowanymi opłatami za usługi będą niewielkie. I tutaj też proponuję zachować spokój i nie rzucać się od razu na ofertę, która jest niższa cenowo, bo najważniejszą sprawą jest mobilność, stabilność i szerokość oferty banku, a nie opłata za prowadzenie konta bankowego. Jacy są ludzie, którzy zajmują się obsługą klienta, jak długo trwa załatwianie transakcji, jakie możliwości związane z elektroniczną obsługą konta daje poszczególne jednostka? Możemy zapytać, dlaczego istotną sprawą jest atmosfera w banku i nastawienie personelu? Otóż, dlatego że będziesz tam częstym gościem i szkoda by było tracić swoje cenne zdrowie denerwując się na jakiś aspekt obsługi klienta. Można naprawdę wybrać takie miejsce, gdzie pójdziesz z przyjemnością i potraktują Cię jak kogoś, kto rzeczywiście zostawia w tym miejscu pieniądze, a nie jak intruza. I uwierz mi, warto za to zapłacić parę złotych więcej.

- **Sieć telefonii stacjonarnej i komórkowej**

Następnym zadaniem do rozpoznania jest zbadanie usług rynku telefonii. Czy potrzebny Ci będzie telefon stacjonarny czy komórkowy? Ile numerów, ile linii, czy może jest potrzeba posiadania centralki telefonicznej? Wszystko zależy od rozmiaru firmy i od jej charakteru. Nie będę tutaj rozpisywać się na

temat telefonów, taryf i różnic pomiędzy firmami świadczącymi usługi telefoniczne. Każdy z całą pewnością miał do czynienia z tymi sprawami, natomiast warto jest poznać bliżej to zagadnienie, żeby później nie tracić czasu.

- **Obsługa prawna**

Dosyć istotną, choć często zaniedbywaną, sprawą jest kwestia obsługi prawnej. Dobrze jest utrzymywać kontakt z prawnikiem po to, by, jeśli zajdzie taka konieczność, skorzystać z jego usług. Na podstawowym poziomie kwestie prawne mogą być konsultowane z biurem rachunkowym. I tak, jak w układzie poprzednich rozwiązań, wszystko zależy do charakteru i rozmiaru prowadzonej działalności. Najbardziej popularną radą prawniczą jest kwestia dotycząca umów. Masz umowę, której do końca nie rozumiesz, są paragrafy tak zakręcone jak domek ślimaka i nie bardzo wiadomo, co oznaczają lub do czego się odwołują. Mamy tendencję, by nie czytać tego, co mamy podpisać. To skutek, a przyczyna leży w tym, że albo nie mamy czasu, albo nie umiemy czytać umów często napisanych niezrozumiałym prawniczym żargonem. Tak na dobrą sprawę zarówno jedna, jak i druga przyczyna, to tylko wymówka. Boimy się umów! A tak naprawdę, nie ma czego. Podam Ci najprostszy na świecie sposób, jak czytać wszelkie umowy i regulaminy, i powiem trywialnie, że cały sekret polega na spokojnym czytaniu. I albo rozumiesz, albo nie. Jeśli tak, to wszystko gra, a jeśli nie, to podkreślasz niezrozumiałe dla Ciebie stwierdzenia, punkty, słowa. Czytasz je po raz drugi i trzeci, starając się zrozumieć, co autor miał na myśli. I po takim trzykrotnym

przeczytaniu zostanie niewiele spraw niejasnych. Natomiast z tymi niejasnymi idziesz do tego, kto proponuje Ci podpisanie umowy i wyjaśniasz, co oznaczają niezrozumiałe punkty. To taki domowy sposób na umowy. Ale czasem niezbędny jest ogląd prawnika, aby wskazał Ci niebezpieczeństwa i potencjalne skutki podpisania umowy. Oczywiście, nie chcę sprowadzać zawodu prawnika tylko do czytania umów, ale pamiętaj, że warto czasem korzystać z jego usług, płacąc 50 zł za analizę umowy, niż później ponosić konsekwencje o wiele bardziej dramatyczne w skutkach niż te wydane pieniądze.

- **Inne specjalistyczne usługi, inni poddostawcy**

To punkt mający zwrócić Twoją uwagę, czy może jest jeszcze jakieś zagadnienie, jakaś grupa czynności, które warto zlecić na zewnątrz. Jeśli tak jest, to już teraz odwiedź takie firmy, które będą pomocne przy realizacji Twojego planu.

|| **Miejsce prowadzenia działalności gospodarczej**

W rozdziale 4. zastanawialiśmy się, jak ma wyglądać miejsce wykonywania działalności gospodarczej. Teraz przechodzimy do bardziej konkretnych ustaleń i do działania. Jeśli wykonałeś ćwiczenie z wymienionego wcześniej punktu, wiesz już, czego szukasz.

I teraz sprawa może mieć następujący przebieg. Albo już masz lokal, albo wydaje Ci się, że masz, albo nic nie masz. Trochę

humoru nam nie zaszkodzi, bo proszę pamiętać, że cała ta impreza ma też być zabawą. Jeśli już masz to, czego szukałeś, to bomba. A jeśli nie, to do roboty. Wsiadasz na rower, do samochodu albo idziesz na piechotę, by zwiedzić miasto i popatrzeć, gdzie jest Twoje wymarzone miejsce. Już nie ma czasu na analizy, to czas działania.

- **Dokonaj właściwego wyboru**

Nie będę dwa razy tego samego powtarzał. Wcześniej powiedzieliśmy sobie, w jaki sposób dobrać lokal do naszych potrzeb. Reszta musi powstać w Twojej głowie. Uruchom wyobraźnię. Teraz tylko pozostaje kwestia, by dokonać właściwego wyboru.

I mamy lokal. Wiemy, czego chcemy i gdzie to ma być zrobione. Gratulacje! I co dalej? Najpierw trzeba sprawdzić, czy dalej sprawa jest aktualna i jeśli nie masz już wątpliwości, to trzeba „zaklepać” wymarzone miejsce.

- **Podpisz umowę przedwstępną**

Co zatem zrobić? Podpisać umowę przedwstępną. Można to zrobić na papierze (pamiętaj o sprawdzeniu warunków umowy) albo po prostu poprosić o deklarację, że lokal będzie właśnie Tobie wynajęty. To z reguły wystarczy. Ludziom trzeba ufać. Ale z drugiej strony, warto się też zabezpieczyć. Najlepszym zabezpieczeniem będzie zabranie się ostro do roboty, bo czas nie stanie w miejscu.

Jeżeli nieobce jest Ci dążenie do celu i chciałbyś spełnić marzenia o karierze zawodowej będącej połączeniem przyjemnego z pożytecznym, to jest to propozycja dla Ciebie!

Program sukcesu firmy to logistyczne ABC każdego przyszłego przedsiębiorcy! Autor przystępnym językiem wprowadzi Cię w arкана funkcjonowania firmy, podpowie jak przygotować się do uruchomienia własnego interesu, wskaże środki, za pomocą których, tego dokonasz!

**Zakotwicz swe marzenia w realnych podstawach
i wciel je w życie realizując indywidualny program sukcesu!**

Przesłaniem tego programu, tak jak i całej Akademii Sukcesu, jest to, by człowiek uwierzył w swoje siły. Jesteśmy zdolni dokonać naprawdę wszystkiego, w co tylko pozwolimy sobie uwierzyć. Naprawdę. Ten program skierowany jest do osób, które chcą założyć swoją własną firmę. Przedstawia kroki, rozwiązania i daje narzędzia do tego, by przez cały proces planowania i działania czuć się pewnie. Jest on wynikiem mojej wieloletniej praktyki.

Autor

PATRONAT MEDIALNY:



Cena 19,90 zł

