



JAFLE

Bedarbių suaugusiųjų kelionė nuo finansinio raštingumo iki verslumo

Financial Literacy Curriculum Content

2 MODULIS: Verslumas

19 pamoka: Ką reikia žinoti apie verslumą

Kas yra verslumas?

Verslumas – tai visuomenei reikalingos prekės ar paslaugos suradimas, bandymas ją sukurti ir verslo steigimas pasitelkiant kūrybiškumą.



*“Galimybės yra daugkartinės, kai
jomis pasinaudojama.”*

(Sun Tzu)



Kas yra verslumas?

Yra 4 pagrindiniai verslumo principai:

- galimybių nustatymas,
- verslo idėjų generavimas,
- galimybių gerinimas,
- galimybių pavertimas sėkminga įmone.

Verslumas reikalauja žinoti aplinkos teikiamas galimybes ir gebėti generuoti idėjas.

Kas yra verslininkas?

Verslininkas yra asmuo, kuris prisiima svarbią socialinę atsakomybę, gamina ir parduoda visuomenei reikalingus produktus.

Verslininkai yra žmonės, kurie kuria verslo idėjas. Pasak kai kurių ekspertų, verslininkai yra drąsūs žmonės, kurie rizikuoja, tuomet, kai kiti žmonės nedrįsta. Siekdami realizuoti savo sukurtas verslo idėjas, jie steigia verslą, telkdami išteklius ir gamindami reikalingas prekes bei paslaugas.

Būti verslininku nereiškia būti žmogumi, kuris labai gerai supranta technologijas.

Pvz.: didžiausia pasaulyje miesto transporto iniciatyva "Uber" neturi jokių automobilių, "Uber" jungia tik tuos, kurie turi automobilį ir nori užsidirbti pinigų, ir tuos, kurie nori veikti per atstumą.

Taip pat didžiausia pasaulyje apgyvendinimo iniciatyva, tokia kaip "Airbnb", suburia tuos, kurie nori apsistoti su žmonėmis, kurių namai tušti arba kurių namai iš dalies tušti.

Kokios yra verslininkų savybės?



Verslininkai turėtų būti socialiai sąmoningi, priimantys bendruomenei naudingus sprendimus. Jie turėtų pripažinti, kad kiekvienas žmogus turi unikalių savybių ir atitinkamai elgtis. Verslininkas turi gebėti bendrauti. Geri verslininkai turėtų nepamiršti savo elgesiu rodyti gerą pavyzdį.

Ver slumo elementai

- ✓ Naujų rinkų pasiekimas (pardavimas ten, kur nėra prekių ar paslaugų.
- ✓ Naujų žaliavų ir panašių medžiagų, tokių kaip nafta ir naftos produktai, geležies ir plieno kasyklos, šaltinių paieška.
- ✓ Rizika. Verslininkas rizikuoja atsižvelgdamas į technologinius pokyčius, rinkos struktūrą, teisinius reglamentus ir konkurenciją.
- ✓ Buvimas pionieriumi: pradėti veikti su aistra, suvokti nežinomybę sektoriuje ir būti pirmuoju.
- ✓ Konkurencingas mąstymas: vartotojas visada nori aukštos kokybės, mažos kainos ir daugiau galimybių. Dėl šios priežasties verslininkas mano, kad yra orientuotas į vartotoją ir priima tinkamus sprendimus, kad galėtų konkuruoti.

Kodēl tampama verslininkais?

- Noras veikti laisvai.
- Sēkmēs troškimas.
- Noras būti gerbiamam ir vertinamam, turēti prestižā ir sēkmingā verslā.
- Uždirbti daugiau pajamų.
- Noras realizuoti ir plētoti savo įgūdžius ir potencialā.

Veiksniai, turintys įtakos verslininkų sėkmei

Svarbu stebėti galimybes, prognozuoti, kaip besikeičiančios aplinkos sąlygos lemia žmonių poreikius ir kokie poreikiai atsiras ateityje.

Svarbu analizuoti, kokių išteklių reikia? Kokie darbo, kapitalo, gamtos išteklių ir technologijų veiksniai reikalingi planuojamam darbui? Kiek?

Kur juos galima gauti?

Šiame proceso etape ieškoma tinkamiausios verslo struktūros verslo idėjai. Konsultavimasis su finansininkais šiame etape yra praktiškiausias ir patikimiausias metodas.

Veiksniai, turintys įtakos verslininkų sėkmei

Pasirinkite naudingiausią verslo galimybę.

Verslininkai turi atlikti rinkos tyrimus. Tyrimai turėtų padėti apibrėžti verslo koncepciją, įvertinti dabartinius vartotojų poreikius.

Nustatykite turimas nuosavo kapitalo ir kredito priemones.

Prieš pradėdant verslą, reikia realiai nustatyti reikiamą investicijų ir apyvartinio kapitalo sumą. Gali būti, kad verslininkas neturi visų reikiamų išteklių. Dalį reikalingo kapitalo galima gauti naudojantis įvairiomis skolinimosi galimybėmis. Verslininkas priima sprendimą remdamasis investicijos grąžos norma ir palūkanų norma. Labai svarbu, kad nuosavo kapitalo ir skolos proporcijos būtų subalansuotos. Ne mažiau kaip šešiasdešimt procentų kapitalo turi būti gaunama iš įmonės nuosavų išteklių. Apyvartinio kapitalo turėtų pakakti operacijoms finansuoti bent šešis mėnesius.

Veiksniai, turintys įtakos verslininkų sėkmei

Nustatykite optimalų veiklos laiką.

Krizinėse situacijose kai kurių produktų pardavimas gali padidėti, tačiau kai kurios įmonės gali būti priverstos pasitraukti iš rinkos.

Tobulinkite valdymo įgūdžius.

Valdymo gebėjimai padeda įveikti kliūtis ir greitai prisitaikyti prie naujų aplinkybių.

Apsidrauskite nuo rizikos.

Draudimas nuo rizikos reiškia pasirengimą nenumatytiems įvykiams (gaisrui, stichinei nelaimei, epidemijai ir kt.).

Venkite kapitalo nepakankamo ir finansinių problemų.

Daugelis įmonių negali veikti dėl kapitalo trūkumo arba turi veikti ribotais pajėgumais. Be to, verslininko lėšos gali baigtis prieš užbaigiant investicinį projektą. Todėl verslininkui gali tekti skolintis su didelėmis palūkanų normomis ir ateityje susidurti su mokėjimo sunkumais.

Veiksniai, kurie gali padėti išvengti nesėkmės

Tiksliai nustatykite verslo vietą.

Labai svarbu pasirinkti tinkamą vietą verslui. Renkantis vietą, kurioje veiks verslas, būtina atlikti išsamius tyrimus, išnagrinėti kitų su šia tema susijusių objektų įstaigas, naudoti įvairius statistinius duomenis ir net atlikti apklausas.

Apsvarstykite konkurencijos veiksnius.

Prieš steigdamas verslą ir nustatydamas rinką, kurioje jis veiks, verslininkas turi ištirti savo konkurentus ir atlikti SSGG analizę, kad atskleistų jų stipriąsias ir silpnąsias puses. Šiuo atžvilgiu ji turėtų būti palanki rinkoms, kuriose įmonė gali konkuruoti.

Nesėkmę taip pat sukelia komercinių ir techninių žinių trūkumas, neefektyvus laiko valdymas, nekompetentingų darbuotojų įdarbinimas.

Išvados

Naujo verslo plėtra į verslininkui pelningą struktūrą ir pajamų generavimas neabejotinai reikalauja daug laiko.

Klaidinga manyti, kad kiekviena nauja verslo idėja duos didelį pelną. Pasak verslininko, verslo koncepcija gali būti labai tiksli; tačiau jei nebus atlikta pakankamai rinkos tyrimų, rezultatas gali būti nuviliantis.

Jei verslininko ištekliai yra riboti, jis turi iš pat pradžių vengti nereikalingų išlaidų ir jas kontroliuoti.

JAFLE

Bedarbių suaugusiųjų kelionė nuo finansinio
raštingumo iki verslumo
2021-1-TR01-KA220-ADU-000033446



JAFLE