

Întrebări la care trebuie dat un răspuns înainte de a începe o afacere

Înainte de a începe propria afacere, fiecare ar trebui să încerce să răspundă cinstit la câteva întrebări și să își gândească de două ori planul de afaceri.

Un grup de întrebări privește calitățile personale, gradul lor de satisfacere a cerințelor lucrului pe cont propriu și desfășurării unei afaceri:

- Sunt cu adevărat pregătit să încep o afacere chiar dacă aceasta ar putea să îmi consume o mare parte din timpul meu liber, să-mi ar putea să nu pot acorda suficientă atenție familiei și să-mi ar putea costa mult timp, eforturi și probleme?
- Am nervii destul de tari pentru a-mi asuma anumite riscuri și pentru a accepta o relativă nesiguranta?
- Sunt o persoană neglijentă și impetuoasă care trece la fapte fără a-și gândi foarte bine acțiunile, lucru care mi-ar putea provoca probleme?
- Sunt capabil să îmi urmăresc obiectivele în mod riguros, fără a fi descurajat cu ușurință de primul semn de dificultate? Sau sunt tipul de om care se lasă antrenat cu ușurință de idei, dar rareori duce ceva până la capăt?
- Sunt cu adevărat cu picioarele pe pământ sau visez cu ochii deschiși?
- Îmi pot administra timpul sau sunt întotdeauna în întârziere? Am probleme în respectarea termenelor, sunt adesea în întârziere?
- Când fac ceva, sunt capabil să îmi organizez bine munca? Sau stilul meu de lucru este haotic?
- Ma descurc cu oamenii?

Un alt grup de întrebări privește afacerea în sine:

- Știu clar care este afacerea pe care intenționez să o încep, adică ce produse sau servicii doresc să ofer?
- Am motive temeinice să cred că va exista destulă cerere pentru aceste produse sau servicii? Nu cumva acestea sunt deja furnizate de către alte companii consacrate și poate de o calitate mai bună decât aș putea oferi eu?
- Ideea mea este realistă? Am luat în calcul toate posibilele dificultăți care ar putea apărea?
- Cât de solide sunt planurile mele din punct de vedere financiar? Am calculat, macar la modul general, costurile necesare (și mi-am amintit să pastrez o rezervă pentru posibilele împrejurări neprevăzute)? Pretul produsului meu va aduce o amortizare rezonabilă a investiției? Sau, în final, voi pierde toți banii?
- Pretul meu este competitiv? Nu cumva alții vând mai ieftin același produs sau serviciu?
- Sunt oare persoana potrivită pentru a pune în aplicare acest plan? Am cunoștințele de specialitate și pricepera care ar putea fi necesare? Dacă nu le posed pe acestea, sunt capabil să angajez (și să plătesc) o persoană care se pricepe?