

5 dolog, amin könnyen elbukhat egy kezdő vállalkozó

Önállóság, szabad időbeosztás, magasabb kereset, a felülről érkező nyomás hiánya - számos tényező teszi vonzóvá a vállalkozói létet, így nem véletlen, hogy a fiatalok körében is egyre népszerűbb saját vállalkozást indítani. Tapasztalat és a jellemző buktatók ismerete nélkül azonban a lelkesedés ellenére is könnyen zátonyra futhat az üzlet. Huzdik Katalin, a Budapesti Metropolitan Egyetem (METU) Üzleti Tudományok Intézetének egyetemi docense most összefoglalta, mik azok a legfontosabb tényezők, amelyek általában a kezdő vállalkozások bukását okozzák.

1. Nem vagyunk elég megszállottak

Vállalkozónak születni kell – halljuk gyakran, azonban nincs általános recept, vagy konkrét személyiségstípus, ami garantálja, hogy sikeres lesz egy induló vállalkozó és cége. Huzdik Katalin szerint vannak viszont olyan személyiségjegyek, amelyek egyértelműen fontosak ahhoz, hogy valaki vállalkozó legyen. A legfontosabb, véleménye szerint, a megszállottság, ami segíti a kezdőt abban, hogy túllendüljön a nehézségeken és hosszú távon is életben tartsa a kezdeti lendületet. Fontos továbbá az is, hogy az illető képes legyen elképzelni cége jövőjét és azt meg is tudja valósítani - azaz az ideális vállalkozó álmodozó kell, hogy legyen. Az, akiben nincs meg a kellő eltökéltség és előrelátás, könnyen elbukhat a vállalkozásalapítás folyamatában.

2. Árthat is a túl nagy lelkesedés

Azonban a túl sok álmodozás is a siker gátja lehet. *„Sokan esnek abba a hibába, hogy túlzottan elfoglulttá válnak saját termékükkel, szolgáltatásukkal kapcsolatban, és emiatt túlbecsülik a piaci lehetőségeket, így pedig a leendő bevételeket is”* - mondta Huzdik Katalin. *„Mielőtt vállalkozás alapítására adjuk a fejünket, készítsünk alapos költségbeclést az indulási és működési költségekről a vállalkozás első, valamint további éveiben, és gondoljuk végig mekkora a személyes megélhetésünk tényleges költsége, hiszen, ha főállású vállalkozók szeretnénk lenni, akkor a munkabérünket a vállalkozás által szükséges megtermelnünk. A termékünk, szolgáltatásunk iránti lelkesedés fontos, de befolyásolhatja ítéltőkéességünket, ezért - ha a valóság nem a papíron előre kiszámoltakat tükrözi - fontos, hogy rendelkezünk akkora biztonsági tartalékkal, amely legalább három hónapig képes fedezni a működési költségeinket. Ezt nyugodtan belekalkulálhatjuk az első költségtervünkbe.”*

3. Könnyű rosszul felmérni a piacot

Jellemző buktató az is, hogy a kezdő vállalkozó - vakon bízva terméke, szolgáltatása sikerében - nem méri fel helyesen a piaci igényeket, vagy nem veszi figyelembe a piac telítettségét, illetve a versenytársakat. A METU docense szerint fontos tisztázni, hogy a termékünk, szolgáltatásunk mennyire jelent újdonságot, mennyire különleges a piachoz képest, meddig tart az újdonság elfogadása a vevők részéről, és akár olyan, elsőre nem evidens kérdéseket is, mint hogy a vásárlók vajon arra fogják-e használni a termékünket, amire kitaláltuk. Tisztázandó kérdések továbbá, hogy milyen ár/érték tartományra érdemes pozicionálni a terméket, szolgáltatást, hogy hol helyezkednek el a versenytársak, milyen árképzési stratégiát lenne célszerű követni, illetve, hogy minőségre vagy költségre, szűk vagy tág piacra összpontosítsunk. *„Ha tisztáztuk ezeket az üzleti stratégiai kérdéseket, jöhet az eladásösztönzési stratégiánk megalkotása, azaz hogyan fogjuk felhívni magunkra a figyelmet, és hogyan érzük el, hogy a potenciális vevő valóságos vásárló legyen”* - tette hozzá Katalin.

4. „Menet közben kialakul”

Katalin szerint az egyik legnagyobb buktató az, ha meg akarjuk spórolni az időt, és nem készítünk írásos üzleti tervet, hanem informálisan, nagy vonalakban gondoljuk végig a leendő vállalkozásunkat, és a „majd menet közben minden kialakul” magatartást vesszük fel. *„A pénzügyek tervezésekor is*

csapdahelyzetekbe kerülhetünk, amikor azt hisszük, hogy minden a pénzügyekről szól, és nincs összhang a pénzügyi terv számai és a piaci előrejelzések, piaci lehetőségek között. Tipikus buktató továbbá, ha kimarad a tervből a hiteltörlesztési részletek feltüntetése, ha hiányzik a pénzforrások felhasználási terve, vagy ha nem vesszük figyelembe az inflációt” - tette hozzá.

5. Könnyen elbukhat, aki túl hamar lép

A leggyakoribb eset az, hogy egy kezdő vállalkozó valamilyen stabilitást garantáló, alkalmazotti munka mellett indul el a saját útján. Az egyik legnehezebb kérdés saját cégünk életében ilyen esetben biztosan az, hogy mikor léphetjük meg a lehető legkisebb kockázattal azt, hogy a biztos havi fizetést feladjuk a vállalkozói lét függetlenségéért és anyagi bizonytalanságáért. A METU docense szerint mielőtt végleges lépésre szánjuk magunkat, három tényezőt érdemes végig gondolnunk: egyrészt, hogy megfelelő kereslet legyen a termékünk vagy szolgáltatásunk iránt, azaz legyen bizonyítékunk arra, hogy valóban van igény arra, amit kínálunk. Másrészt, hogy a vállalkozás bevételei haladják meg a kiadásait. A harmadik kritérium, hogy annyi megbízásunk, munkánk legyen, amelyet már napi 8 órában kell csinálnunk. Ha ez mind teljesül - és mindez jellemzően együtt jár -, akkor nyugodt szívvel hagyhatjuk ott addigi alkalmazotti pozícióinkat.

###

További információ:

Varga Dóra
+36 1 920 1817
+36 30 857 8179
dvarga@noguchi.hu

A Budapesti Metropolitan Egyetemről

A Budapesti Metropolitan Egyetem (METU) Magyarország legnagyobb magánkézben lévő felsőoktatási intézménye. A METU-n 2 karon, 4 fő képzési területen folyik képzés: kommunikáció, üzlet, turizmus és művészet. A folyamatosan bővülő magyar és angol nyelvű kínálatban jelenleg 35 alapszak, 33 mesterszak, 15 szakirányú továbbképzés és 7 felsőoktatási szakképzés közül választhatnak az egyetem iránt érdeklődők. A Metropolitannek jelenleg több, mint 6000 hallgatója van, közel 1000 külföldi diákkal a világ 90 országából.

Az intézmény 2001 óta meghatározó és dinamikus fejlődő szereplője a hazai felsőoktatásnak és immár a kelet-közép európai régióknak is. Jelenleg 5 kontinensen közel 200 külföldi intézménnyel tart fenn. A METU myBRAND oktatási módszertanával hazánkban elsőként alakította át oktatási modelljét a nemzetközi felsőoktatási trendekhez illeszkedő portfólió alapú képzési rendszerré. Oktatása folyamatosan megújuló módszerekre épül, amelyet nemzetközi tapasztalattal rendelkező oktatók és inspiratív, innovatív környezet támogat, ezzel felkészítve a hallgatókat a változó munkaerőpiaci igényekre hazai és nemzetközi szinten egyaránt.