FRIEDRICH NAUMANN FOUNDATION For Freedom. Moldova

MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII

DIRECȚIA GENERALĂ EDUCAȚIE, TINERET ȘI SPORT CONSILIUL MUNICIPAL CHIȘINĂU

Centrul Municipal de Tineret Chișinău

LID Moldova LABORATORY OF INITIATIVES FOR DEVELOPMENT

GHID PENTRU TINERI:

CE ESTE ANTREPRENORIATUL ȘI CUM LANSĂM O AFACERE?

2022

Cuprins

Introducere 1

Ce este antreprenoriatul? Răspunsuri scurte la întrebări importante 2

Ce numim Start-up? 7

Lansarea unui start-up / a unei afaceri 11

Programe și inițiative unde poți învăța și lansa afaceri 19

Anexă. *Business Model Canvas* 26

Proiectul *"Activarea Potențialului Economic al Tinerilor"* este dezvoltat de Laboratorul de Inițiative pentru Dezvoltare (LID Moldova) cu sprijinul Fundației Friedrich Naumann, Ministerului Educației și Cercetării al Republicii Moldova, Direcţiei Generale Educaţie, Tineret şi Sport și Centrului Municipal de Tineret

Introducere

Antreprenoriat și ***start-up*** sunt termenii pe care îi auzim tot mai des în zilele noastre. Fie acesta un eveniment public, o emisiune TV sau radio, articole în presa online sau o postare pe rețelele de socializare, chiar și în discuțiile cu prietenii sau cei apropiați, la sigur, a fost adus în discuție unul dintre acești termeni, bine cunoscuți pentru unii, și mai puțin – pentru alții.

Antreprenoriatul este considerat o forţă motrice a economiei, iar multe persoane îl văd ca o metodă de independență financiară și o oportunitate de creare a unei cariere de succes. Totodată, antreprenoriatul este o mare necunoscută și o activitate cu risc ridicat pentru cei care nu au avut posibilitatea de a cunoaște mai bine domeniul.

În Republica Moldova, activitatea de antreprenoriat este reglementată prin Legea Nr. 845 din 03-01-1992 cu privire la antreprenoriat și întreprinderi.Prezenta lege determină principiile juridice, organizatorice şi economice ale activității de antreprenoriat. Cel mai des,când se vorbește despre antreprenoriat, se menționează activitatea întreprinderilor mici și mijlocii (IMM).

Conform Biroului Național de Statistică, în anul 2021, numărul întreprinderilor mici şi mijlocii (IMM) a constituit 59,4 mii, ceea ce reprezintă circa 98,4% din numărul total de întreprinderi raportoare. Numărul mediu al salariaților în IMM, în această perioadă, a constituit 314,9 mii, reprezentând 59,1% din numărul total de salariați al întreprinderilor. În ceea ce privește veniturile din vânzări, acestea au însumat 183 569,7 mil. lei sau 37,6% din venituri din vânzări în total pe economie.

Astfel, putem afirma cu încredere că dezvoltarea sectorului de antreprenoriat va contribui și la dezvoltarea economiei de țară, de asemenea, reprezentând și un element important în crearea a noi locuri de muncă. Categoria de persoane care ar putea contribui la acest fapt sunt tinerii de pe întreg teritoriul Republicii Moldova.

Acest Ghid este conceput cu scopul de a oferi tinerilor informații necesare și utile privind antreprenoriatul, noțiunea acestuia (cu variațiile existente), precum și resursele educaționale și informaționale ce pot fi accesate în cadrul programelor societății civile și al celor guvernamentale.

Publicația este rezultatul unei ample analize,cu extragerea aspectelor fundamentale pentru tineri și indicarea surselor pentru informații mai detaliate pe diferite subiecte, care vizează antreprenoriatul în Republica Moldova.

Ghidul este elaborat în cadrul proiectului „Activarea Potențialului Economic al Tinerilor”, dezvoltat de Laboratorul de Inițiative pentru Dezvoltare (LID Moldova), cu sprijinul Fundației Friedrich Naumann, al Ministerului Educației și Cercetării al Republicii Moldova, al Direcţiei Generale Educaţie, Tineret şi Sport și al Centrului Municipal de Tineret.

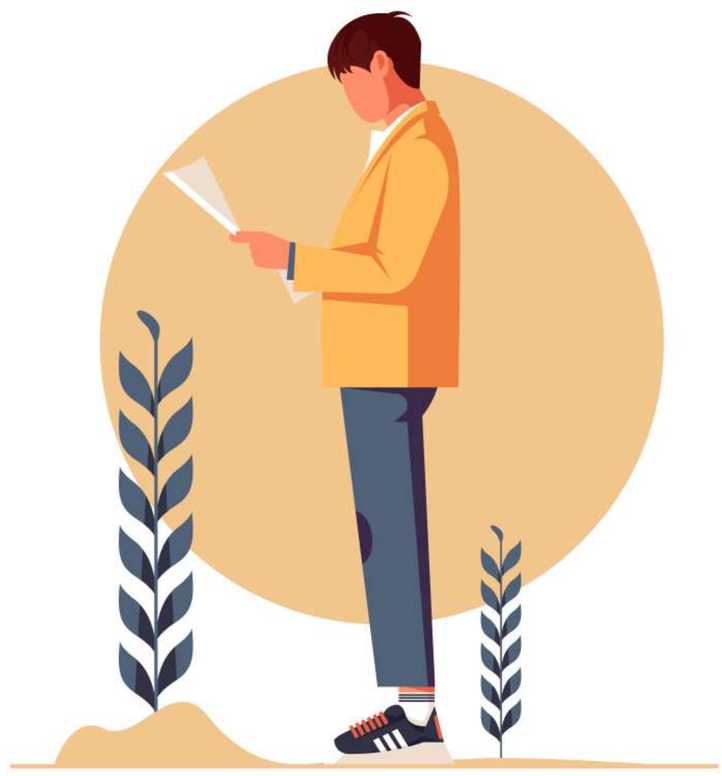
1. Ce este antreprenoriatul? Răspunsuri scurte la întrebări importante

Antreprenoriat - termenul pe care îl auzim tot mai des în ultima perioada și care este menționat în descrierea multor evenimente, cursuri, activități, alături de alți termeni, cum ar fi: antreprenor sau start-up. Totuși, ce este antreprenoriatul?

Conform precizării lui Donald F. Kuratko, antreprenoriatul este un proces dinamic ce presupune viziune, schimbare și creație. De altfel, el necesită energie și pasiune pentru crearea și implementarea noilor idei și a soluțiilor creative. Același autor oferă și câteva ingrediente necesare antreprenoriatului, ele sunt următoarele: dorința de a-ți asuma riscuri calculate, abilitatea de a forma o echipă eficientă pentru afacerea ce va fi înființată, abilitatea de a gestiona resursele necesare, abilitatea de a concepe un plan de afaceri solid, viziunea de a recunoaște oportunități unde alții văd haos, contradicții și confuzii.

O definiție mai riguroasă a antreprenoriatului o găsim în Legea Nr. 845 din 03-01-1992 cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi, care îl descrie ca: „activitatea de fabricare a producţiei, executare a lucrărilor şi prestare a serviciilor, desfăşurată de cetăţeni şi de asociaţiile acestora în mod independent, din proprie iniţiativă, în numele lor, pe riscul propriu şi sub răspunderea lor patrimonială, cu scopul de a-şi asigura o sursă permanentă de venituri”.

În multe surse, antreprenoriatul este definit ca „un proces prin care indivizi și grupuri mobilizează un ansamblu unic de resurse pe care le utilizează pentru a crea valoare și a exploata oportunitățile existente pe piață.”



Definiția respectivă are mai multe implicații:

1. Antreprenoriatul este un proces, o serie de activități și nu o activitate extraordinară ori supranaturală destinată doar unor oameni predestinați. Activitățile antreprenoriale implică o serie de competențe și abilități, care pot fi învățate și pot fi aplicate oricăror contexte organizaționale (poți să fii antreprenor inclusiv ca angajat). De asemenea, aceste activități trebuie analizate, pentru a învăța din greșeli, și pot fi îmbunătățite în permanență;

2. Antreprenoriatul este o activitate care implică mai mulți actori și nu doar antreprenorul. Acesta nu acționează izolat, ci trebuie să identifice colaboratori, să-i motiveze și să-i coordoneze către realizarea propriei viziuni asupra afacerii pe care a inițiat-o;
3. Antreprenorul trebuie să creeze valoare pentru el și pentru societate, deoarece, în caz contrar, își pierde motivația pentru activitatea desfășurată, își pierde clienții și, implicit, rațiunea de a acționa ca antreprenor;
4. Activitatea antreprenorială implică inovare în cele mai variate forme: ca mod de mobilizare și utilizare a resurselor, ca mod de servire a clienților, de obținere a produselor, de identificare și satisfacere a nevoilor de pe piață;
5. Activitatea antreprenorială vizează exploatarea diferitelor oportunități de către cei care sunt deschiși și pregătiți să le întâmpine, adică de către antreprenori.

Inițierea și dezvoltarea unei activități antreprenoriale este strâns legată de contextul, nevoile și oportunitățile existente la un moment dat, motiv pentru care întâlnim antreprenoriatul în diverse forme de manifestare.

Astfel, antreprenoriatul se clasifică în următoarele tipuri:

- Antreprenoriatul comercial clasic. Acesta este cel mai comun mod, care constă în deschiderea unei noi afaceri de către o persoană, numită întreprinzător, cu scopul de a obține profit și plus valoare.
- Antreprenoriatul social. Constă în înființarea și dezvoltarea unei entități juridice pentru susținerea grupurilor sociale vulnerabile, care desfășoară diverse activități economice, destinate pieței de consum, pentru a se autosusține și a-și crește gradul de independență financiară.

  Antreprenoriatul social este acea activitate antreprenorială care pornește de la identificarea unei probleme sociale, cu privire la educație, sănătate sau alte aspecte sociale, importante pentru o comunitate. Etapa următoare constă în rezolvarea problemei socială identificate prin metodele tipic antreprenoriale, adică prin înființarea unei organizații,găsind soluții de acțiune, finanțare și dezvoltare a acestei organizații.
- Antreprenoriatul corporativ. Este cunoscut și cu numele de *intraprenoriat*.

  Intraprenoriatul este comportamentul de tip antreprenorial al angajaților din organizațiile mari, dar și cele mai mici. Intraprenoriatul se referă la acei angajaţi care, din proprie inițiativă, seocupă de diferite proiecte din entitatea în care lucrează, pentru a îmbunătăţi munca sau chiar pentru a crește profitabilitatea. Ba mai mult, ei își asumă responsabilități care nu fac parte din fișa postului, inovează și își asumă riscuri.

[1] Donald F. Kuratko.Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice.

Forme de organizare a antreprenoriatului

Pornind de la definițiile antreprenoriatului expuse anterior, antreprenoriatul trebuie corelat și cu formele sale de manifestare, care reprezintă perspectiva legală, esențială și prioritară a acestuia. În termeni legali, pentru a desfășura o activitate economică, orice business are nevoie de o formă de organizare prevăzută de legislația din Republica Moldova.

Deci, ce zice legea?

Conform Legii Nr. 845 din 03-01-1992 cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi, activitatea de antreprenoriat poate fi desfășurată ca persoană fizică sau juridică, sub următoarele forme organizatorico-juridice:

Persoane fizice	Persoane juridice
Întreprindere individuală	Societate cu răspundere limitată
Gospodărie țărănească	Societate pe acţiuni
Patentă de întreprinzător	Cooperativă de producţie
	Societate în comandită
	Cooperativă de întreprinzător
	Societate în nume colectiv

Când începeți să vă gândiți la modul în care o să vă structurați afacerea, prima întrebare pe care trebuie să v-o puneți este: *„vreau să-mi desfășor afacerea ca persoană fizică sau ca persoană juridică?”* Ambele opțiuni au avantaje și dezavantaje. Principalele diferențe le-am sintetizat în tabelul următor:

Persoane fizice	Persoane juridice
Sunt identificate din punct de vedere juridic ca o persoană care poartă responsabilitatea (și răspunderea) pentru toate aspectele juridice și datoriile întreprinderii.	Sunt identificate ca o entitate juridică.
Au procese de înregistrare simplificate.	Răspundere limitată a fondatorilor/proprietarilor.
Au cote de impozitare simplificate.	Prezintă rapoarte contabile și financiare complete.
Duc evidența contabilă în partidă simplă și au cerințe de raportare fiscală G.	Sunt eligibile pentru credite și împrumuturi ca întreprindere.
Au restricții privind accesul la credite și capital	
Au restricții privind tipurile de activități de antreprenoriat pe care le pot desfășura	

Cele mai populare forme organizatorico-juridice din Republica Moldova sunt:

- Întreprindere individuală sau ÎI (la categoria persoane fizice) și
- Societate cu Răspundere Limitată sau SRL (la categoria persoane juridice).

Împreună, aceste structuri reprezintă peste 90% din numărul total al întreprinderilor înregistrate în Republica Moldova.

[2] *Ghidul Întreprinderilor Mici din Moldova - Alianței Întreprinderilor Mici și Mijlocii dinMoldova.* http://sme.md/ghid/.

Cine este un antreprenor?

Când vorbim despre antreprenoriat, menționăm și termenul antreprenor. Astfel, conform DEX, antreprenor este *„persoana care conduce o **antrepriză**”*. Un antreprenor sau o antreprenoare este persoana care dorește să își realizeze ideile de afaceri.

În cadrul afacerii, antreprenorii dețin toată responsabilitatea și controlul. Ei dirijează producția și își asumă riscurile economice. Ei coordonează capitalul și forța de muncă. Eisunt atât manageri, cât și angajatori.

De cele mai multe ori, atunci când ne referim la antreprenor și antreprenoriat, ne punem întrebarea dacă acesta necesită o calitate înnăscută,pe care unele persoane o posedă, iar altele nu. Un lucru este cert, antreprenor nu te nești, antreprenor poate deveni oricine, dar trebuie să ai dorința de a crea ceva. Acesta ar trebui să fie principalul tău imbold.

Aparenta libertate din antreprenoriat îi tentează pe mulți să facă acest pas, însă adevărul e că nu este deloc ușor să fii propriul tău șef. Dacă vrei să fii un antreprenor de succes, trebuie să fii, în același timp, și un șef exigent. Chiar dacă vei avea libertatea de a-ți lua concediu câteva zile, nu o vei face, pentru binele afacerii.

Sunt multe moduri prin care poți să ajungi un antreprenor bun, însă există anumite caracteristici esențiale de care vei avea nevoie și care îți vor oferi un avantaj în lumea de afaceri, precum: **capacitate mare de autocontrol, capacitate de planificare și gândire strategică, asumarea riscurilor, independența și orientarea spre rezultate.**

Alte caracteristici ale antreprenorilor sunt următoarele:

- Determinare, perseverență și curaj;
- Rezolvarea problemelor;
- Inițiativă și responsabilitate;
- Orientare spre oportunități;
- Toleranță la eșec;
- Încredere în sine și optimism;
- Creativitate și spirit de inovație;
- Pasiune și viziune;
- Capacitate de învățare.

Este nevoie de mult efort fizic și mental pentru a construi o afacere, iar dacă motivația ta este să ai mai mult timp liber, atunci te asigurăm că va fi mai greu să reușești.

2. Ce numim Start-up?

"Un start-up este o companie proiectată să crească rapid."

Paul Graham

La sigur ai auzit, măcar o dată, cuvântul start-up și te-ai întrebat ce-o fi însemnând.

Definiția a ceea ce numim startup este în curs de formare și nu există o bază de reglementare la nivel European, care să stipuleze regulile de guvernare a companiilor de tip start-up. Și pentru că, în momentul de față, sunt folosite mai multe abordări, expresia (start-up) este frecvent utilizată și, în cele mai multe cazuri, descrie IMM-uri fără elementele de start-up.

În mod preponderent, un startup este definit ca „o organizație independentă, ce creează un produs inovativ, legat de tehnologie și scalabil."

Forbes, definește start-upul ca fiind „companii tinere, fondate pentru a dezvolta un produs sau serviciu unic, pentru a-l aduce pe piață și pentru a-l face irezistibil și de neînlocuit pentru clienți."

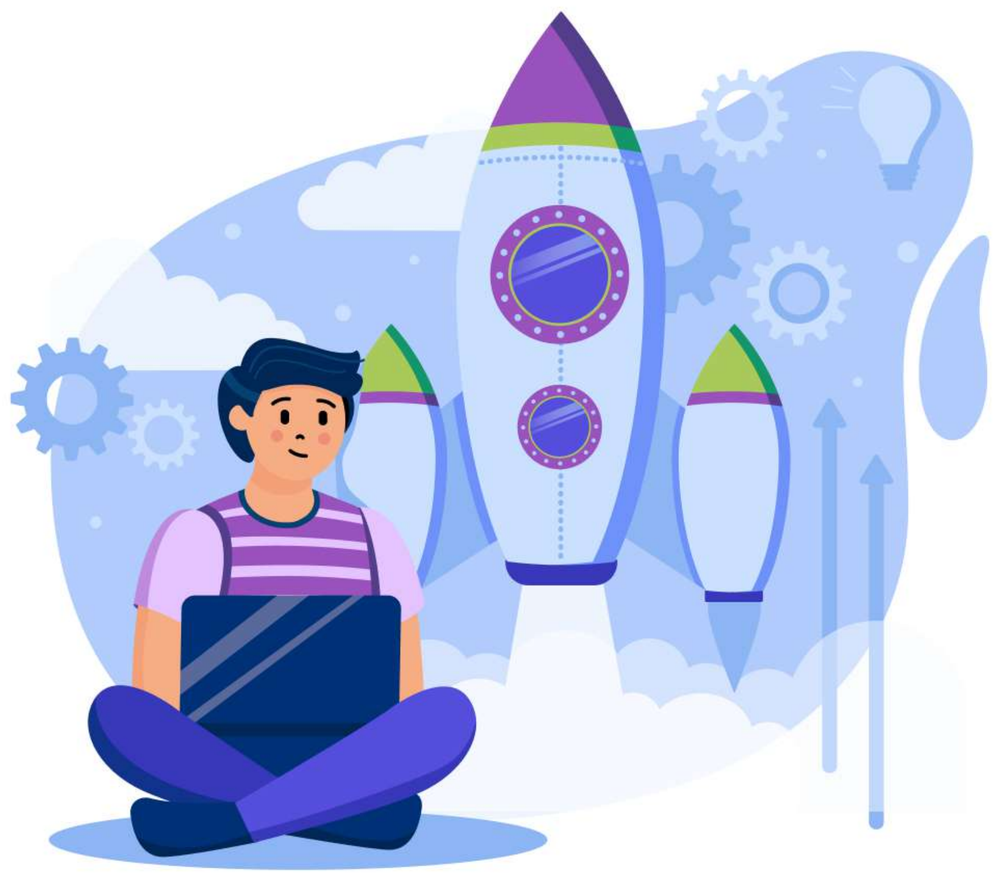
Poate cea mai populară definiție a startup-ului este cea a lui Eric Ries, creatorul metodologiei Lean Startup: „Un start-up este o instituție umană concepută pentru a crea un nou produs sau serviciu în condiții de incertitudine extremă."

Definiția pentru „start-up", acceptată pe scară largă de școlile de afaceri, a fost propusă de Steve Blank, un antreprenor în serie și profesor la școli de afaceri precum Stanford, Berkeley și Imperial College: un startup este „o organizație temporară concepută să caute un model de afaceri care este repetabil și scalabil".

Cum lucrează un Start-up?

În general, un start-up funcționează ca orice altă companie. Un grup de angajați lucrează împreună, pentru a crea un produs pe care clienții îl vor cumpăra. Totuși, ceea ce distinge un start-up de alte afaceri este felul în care un start-up face asta la modul practic.

Companiile obișnuite dublează ceea ce s-a făcut înainte. Un potențial proprietar de restaurant poate franciza un restaurant existent.



Adică, se lucrează după un șablon existent, care specifică modul cum ar trebui să funcționeze o afacere. Un start-up își propune să creeze un șablon complet nou, un model nou de business.

Un alt factor-cheie, care distinge startup-urile de alte companii, este viteza și creșterea. Startup-urile își propun să dezvolte idei foarte rapid. Ei fac, adesea, acest lucru printr-un proces numit iterație, în care îmbunătățesc continuu produsele prin feedback și date de utilizare. De cele mai multe ori, un start-up va începe cu un schelet de bază al unui produs, numit produs minim viabil (MVP), pe care îl va testa și îl revizui până când este gata de lansare pe piață.

În timp ce își îmbunătățesc produsele, startup-urile caută, în general, să-și extindă rapid bazele de clienți. Acest lucru îi ajută să stabilească cote de piață din ce în ce mai mari, ceea ce le permite, la rândul său, să strângă mai mulți bani, de unde, apoi, derivă posibilitatea să-și dezvolte produsele și publicul și mai mult.

Toată această creștere rapidă și inovare este, de obicei, implicit sau explicit, în serviciul unui scop ultim: deschiderea spre investiții publice, care creează o oportunitate pentru investitorii timpurii de a încasa și de a-și culege recompense, un concept, în limbajul startup-ului, care este cunoscut sub numele de „exit” – ieșire.

Vocabularul startup-urilor

Probabil deja ați observat, lumea startup-urilor vine cu un limbaj specific. Pentru a putea parcurge mai ușor informațiile și a fi pregătit să intri în această lume, ai mai jos lista unor termeni utili, cu explicațiile corespunzătoare.

Termen	Înțeles
Accelerator	Sunt programe pe durată determinată, bazate pe cohorte (grupuri), care includ componente de mentorat și educaționale și care culminează cu un eveniment public sau Demo Day (Zi demonstrativă).
Angel investor	O persoană cu valoare netă mare, care oferă sprijin financiar micilor startup-uri sau antreprenorilor, de obicei, în schimbul capitalului propriu în companie.
Bootstrapping	O companie este bootstrapped când este fondată cu propriile resurse ale antreprenorului sau din propriile venituri ale companiei.
Capital de risc	Se referă la fondurile alocate activității speculative și utilizate pentru investiții cu risc ridicat și cu recompense ridicate.

Demo Day	Este un eveniment organizat pentru fondatorii de start-up unde aceștia își pot prezenta startup-ul în fața investitorilor, cu scopul final de a primi investiții.
Etapă (Stage)	Folosit pentru a descrie în ce stadiu de dezvoltare este un start-up (descoperire, validare, eficiență, scalare).
Hackathon	Este un eveniment organizat pentru fondatorii de start-up unde aceștia își pot prezenta startup-ul în fața investitorilor, cu scopul final de a primi investiții.
Ideathon	Un eveniment scurt ca durată și intensiv, asemănător unui atelier, unde sunt abordate unele dintre cele mai presante provocări ale timpului nostru. Participanții lucrează în echipă și folosesc gândirea de proiectare și practici de învățare inovatoare pentru a lansa idei și a colabora la posibile soluții.
Incubator	O organizație concepută pentru a accelera creșterea și succesul companiilor antreprenoriale printr-o serie de resurse și servicii de sprijin pentru afaceri, care ar putea include spațiu fizic, capital, coaching, servicii comune și conexiuni de rețea.
Indicatori de performanță (KPI)	O măsură cuantificabilă a performanței în timp pentru un obiectiv specific. KPI-urile oferă echipelor obiective spre care să țintească, repere pentru a evalua progresul și informații care ajută oamenii din întreaga organizație să ia decizii mai bune.
Iterații	Iterațiile sunt perioade scurte de timp pentru livrarea unor seturi de caracteristici. Fiecare iterație, în general, conține activități precum: analiză, design, dezvoltare și testare.
Know-how	Constă în informații concrete despre procedeele de combinare a unor substanțe și materiale pentru obținerea unui produs finit. De asemenea, se aplică și în cazul cunoașterii unor strategii și tactici de business.

Pitch	O oportunitate de a vă prezenta ideea de afaceri într-un timp limitat – de la câteva secunde la câteva minute. Puteți folosi o prezentare pentru a vă sublinia discursul.
Pivot	Acțiunea unui start-up de a schimba rapid direcția în cadrul strategiei de business. De exemplu, o companie care oferă servicii de servere pivotează și devine companie de servicii tip cloud.
Produs minim viabil (MVP)	O versiune a unui produs cu suficiente funcții pentru a fi utilizabilă de clienții timpurii, care pot oferi apoi feedback pentru dezvoltarea viitoare a produsului.
Scalare	Automatizarea proceselor pentru a ajunge la un public mai larg, prezența în mai multe țări.
Seed Investment	Finanțare inițială pentru startup-uri. De obicei, este prima rundă/ tranșă oficială de investiție.
Software ca serviciu (SaaS)	Software ca serviciu. Un produs software ce este găzduit în altă parte, de obicei prin internet (denumit și „în cloud”).
Start-up	O companie de dimensiuni reduse cu un produs sau serviciu inovativ, bazat pe tehnologie, cu un model de afacere scalabil și ambiții globale.
Start-up Weekend	Un eveniment competitiv, educațional, antreprenorial, de 54 de ore, în care grupuri de participanți formează echipe în jurul ideilor de afaceri și lucrează în weekend pentru a dezvolta un prototip funcțional, o demonstrație și o prezentare.
Unicorn	Folosit pentru a descrie o companie care valorează cel puțin 1 miliard $ și este încă proprietate privată (nu este listată).

3. Lansarea unui start-up/ a unei afaceri

Hei, dacă ați ajuns aici înseamnă că v-ați gândit sau chiar doriți să lansați o afacere sau un start-up. Exact ca și orice persoană nouă în antreprenoriat, la sigur îți vei pune întrebarea:

De ce avem nevoie pentru a lansa un start-up?

Lansarea (și conducerea) unei afaceri necesită dezvoltarea de noi abilități, preluarea inițiativei, trezirea în timp ce alții dorm, lucrul seara, în weekenduri și vacanțe. În plus, sunt necesare calități și trăsături de caracter unice și uneori conflictuale,adesea, considerate nepotrivite în medii sociale rafinate, cum ar fi: o ură puternică de a pierde și un pic de comportament obsesiv.

Mai simplu, a fi orientat spre succes și a avea un pic de talent în afaceri nu sunt suficiente, pentru că, după cum se spune, talentul fără disciplină este ca o caracatiță pe patine cu rotile. Să știi cum să-ți aplici punctele forte, punctele slabe și diferențele într-un context adecvat este, de asemenea, esențial, la fel, și a avea curajul de a face lucruri pe care nu le-ai încercat până acum, chiar dacă ești puțin reticent sau te temi.

Concluzia este că cea mai mare parte a succesului în afaceri nu depinde de noroc - cu excepția cazului în care norocul este definit ca o oportunitate de a participa la un eveniment sau de a planifica o întâlnire cu cineva, (conform unor sondaje, a reuși ca antreprenor înseamnă adesea a munci între 65 și 85 de ore pe săptămână sau mai mult).

Dar haideți să începem cu începutul!

Fie că vrei să începi o întreprindere de la zero sau să încerci ceva nou într-o organizație existentă, înainte de a începe munca grea și asumarea riscurilor, trebuie să fii mai întâi pregătit și dispus să înfrunți necunoscutul. Dacă nu te enervezi și nu-ți folosești entuziasmul pentru a face pregătiri temeinice, există șanse mari ca ideea ta de afaceri să eșueze înainte de a începe.

Cum facem totuși să avem succes?

Antreprenoriatul nu este o calitate pe care o primești la naștere, dar este un mod de gândire, pe care îl obții prin învățare și exersare, asemenea unui sport, precum și un ansamblu de calități pe care le dezvolți. El poate fi învățat din cărți și participând la diverse programe și proiecte dedicate antreprenoriatului.

Apropo de calități, iată câteva dintre atributele pe care antreprenorii de succes le posedă adesea, dar, paradoxal, nu trebuie să le aibă întotdeauna.

1. Atitudinea corectă

Fiecare efort, mare sau mic, trebuie susținut de o mentalitate adecvată. Așa cum a spus Henry Ford: „fie că crezi că poți, fie că crezi că nu poți, ai perfectă dreptate”. În antreprenoriat, aceasta înseamnă să ai sau să dezvolți, înainte de a începe o afacere, următoarele calități:

- **Forță și hotărâre.** Ai nevoie de inițiativă, nivel ridicat de energie și o poftă mare de realizare.
- **Dorința de a câștiga.** Determinarea de a ieși în frunte, mai degrabă decât de a participa. De exemplu, luați în considerare sutele de persoane care participă la maratoane în diverse orașe. Doar o zecime se pot aștepta să câștige. Majoritatea sunt fericiți să termine cursa. În afaceri, trebuie să participi pentru a câștiga.
- **Ambiție.** Cultivă-ți o dorință acerbă de a reuși, alături de care creează-ți o definiție realistă și personală a ceea ce este succesul pentru tine.
- **Inteligență.** Dorința și aptitudinea de a culege, a interpreta și a prioritiza informații.
- **Încrederea.** Curajul de a fi hotărât și sigur (nu arogant), cu abilitățile tale.
- **Curiozitate.** Un interes înnăscut pentru lume și modul în care funcționează.

2. Punerea planurilor în acțiune (implementarea ideilor)

A câștiga ca antreprenor înseamnă să faci lucrurile să se întâmple, nu să fii visător. Aceasta presupune să ai curajul să părăsești confortul împrejurimilor familiare și să mergi spre necunoscut cu o idee bine gândită și un simț acut al aventurii. Cerințele preliminare pentru aceste atribute includ:

- **Abilități de comunicare.** Aptitudinea de a spune ceea ce este necesar în mod clar și concis.
- **Motivația.** Disponibilitatea de a munci ore lungi, indiferent dacă ai chef sau nu.
- **Autodisciplina.** Capacitatea de a controla tentația sau excesul.
- **Persuasivitatea.** Capacitatea de a-i convinge pe alții și de a-i inspira să te susțină.
- **Viteză și agilitate.** Abilitatea de a răspunde inteligent la situații atât rapid, cât și eficient.

3. Diligență

Dezvoltarea forței și a hotărârii de a rămâne pe drumul cel bun este probabil cea mai dificilă dintre toate abilitățile antreprenoriale. Lansarea și gestionarea unei afaceri necesită timp, consumă viața și este plină de constrângeri și eșecuri. Pentru a parcurge întreg procesul și a-l încununa cu succes, ai nevoie de:

- **Reziliență.** Capacitatea de a învăța din greșeli, de a înlătura adversitățile și de a-ți reveni, după ce ai suferit de pe urma pierderilor inevitabile, pe care le implică conducerea unei afaceri.
- **Perseverență.** Stabilitate și consecvență cu obiective, nu încăpățânare.
- **Smerenie.** Menținerea unei convingeri autentice de a-i servi pe ceilalți.
- **Fiabilitate.** Fiind responsabil, răspunzător și disponibil.
- **Temperament.** Menținerea unui sentiment de calm, de echilibru, indiferent de orice s-ar întâmpla.
- **Rezistență.** Abilitatea de a suporta suișurile și coborâșurile unei zile de lucru cu răbdare și forță – și să te întorci pentru mai mult.
- **Flexibilitate.** Salută forțele schimbării și fii dispus să te adaptezi.
- **Înțelegere.** Acceptarea faptului că oamenii sunt diferiți și capacitatea de a empatiza cu ei.

Evident, numărul de calități și atribute necesare pentru a reuși în afaceri este destul de extins.

Deci, asta înseamnă că un antreprenor trebuie să fie un super-erou pentru a avea succes în lumea afacerilor?

Categoric, nu. Puțini oameni se nasc cu toate abilitățile minunate, care sunt necesare pentru a reuși în viață. Cu toate acestea, antreprenorii de succes par să-și ocolească deficiențele, învățând pe măsură ce merg, recunoscându-și lacunele și susținându-și slăbiciunile – un proces care îi ajută să-și depășească mai multe frici.

Frica este o emoție comună care se manifestă adesea în scuze, amânare sau inacțiune.

Într-adevăr, mulți psihologi spun că frica este cauza principală a majorității problemelor umane.

Mai jos sunt enumerate patru dintre cele mai frecvente temeri asociate cu începerea unei afaceri.

1. **Vârsta.**

Există oare o vârstă la care să fii prea bătrân sau prea tânăr pentru a conduce o afacere? Michael Dell, fondatorul Dell Computer, și-a început prima afacere la vârsta de 13 ani. Când a împlinit 19 ani, afacerea cu piese pentru computere, pe care o conducea din camera sa de la cămin, încasa 80.000 de dolari pe lună. Bill Gates a început Microsoft la vârstă de 19 ani. Ray Kroc, un vânzător de mixere din Illinois, a cumpărat patru restaurante de hamburgeri din California când avea 52 de ani și le-a transformat în imperiul McDonald's.

Vârsta nu este un factor determinant atunci când vine vorba de lansarea și conducerea unei afaceri. Atitudinea, curajul și acțiunea sunt mult mai importante!

2. **Lipsa de bani.**

Nu există nicio îndoială că existența unor resurse financiare mari face lansarea unei afaceri, oarecum, mai ușoară. Cu toate acestea, un număr considerabil de practicieni de succes cred cu fermitate că a avea o sumă mare de bani inițial influențează în mod nesemnificativ succesul general al afacerii.

Într-adevăr, mulți antreprenori susțin că este, de fapt, benefic să începi o afacere cu cât mai puțini bani posibil. Convingerea lor este că multe persoane, atunci când încep cu o grămadă de bani, îi irosesc pe lucruri de care nu au nevoie – un birou, o secretară, echipamente scumpe și așa mai departe.

3. **Teama de respingere.**

Majoritatea proprietarilor de afaceri de succes recunosc cu ușurință - calea către prosperitate este pavată cu respingere. Mulți antreprenori declară destul de deschis că eșuează de două ori mai mult decât alții. Deci de ce ajung să reușească? Pentru că ei încearcă de mai multe ori. În loc să renunțe, antreprenorii de succes învață să facă față eșecului și adversității și, apoi, merg mai departe.

3. **Lipsa de educație sau experiență.**

Nu există dovezi care sugerează că o educație universitară garantează sau nu succesul în afaceri. La sigur, o bază de cunoștințe pusă în școală, liceu sau universitate te vor ajuta. Mulți antreprenori, spun că antreprenoriatul se învață prin exersare, prin adresarea multor întrebări și prin socializare cu proprietari de afaceri, care vă pot deveni mentori.

De ce, când și unde inițiem o afacere?

Deținerea unei afaceri proprii îți oferă un program flexibil de lucru, independență, capacitatea de a lua singur decizii, să fii pe cont propriu. Totodată, lumea antreprenoriatului are și o altă parte a monedei, pentru succesul afacerii, lucrezi peste program, în weekend și vacanțe, iei decizii riscante, însă toate acestea sunt pentru a ajunge la succes și pentru a face și lumea mai bună.

Bine, dar cum începem o afacere/un start-up când suntem abia la început? Paradoxal, însă începem cu începutul, și anume răspunzând la întrebarea *De ce?*.

De ce dorești să lansezi o afacere? Răspunsul poate fi diferit:

- dorința de a fi propriul șef;
- îți plac provocările;
- ești în căutarea independenței în carieră, precum și a unui control mai mare asupra vieții și a direcției acesteia;
- ai inventat, dezvoltat sau inovat un produs sau serviciu nou;
- ai o problemă pe care dorești să o rezolvi;
- ai găsit o soluție pentru un grup de oameni care se confruntă cu o problemă și multe altele.

După ce am identificat motivele pentru care dorim să lansăm o afacere, este timpul să răspundem la următoarele întrebări: Când? și Unde?

Nu este un timp sau un loc potrivit pe care trebuie să-l așteptăm pentru a începe o afacere sau pentru a deveni antreprenori. Cel mai bun timp și loc este acum și aici. În prezent sunt foarte populare evenimentele și programele de tip hackathon, ideathon sau startup weekend. Acest gen de competiții vă oferă posibilitatea să învățați, împreună cu alți tineri, ce este antreprenoriatul de la oameni de afaceri și antreprenori de succes.

De asemenea, ai posibilitatea de a obține toată experiența de antreprenor începând să lucrezi chiar la ideea ta sau ajutând pe altcineva să-și dezvolte afacerea, devenind parte din echipă.

Am menționat calități, abilități și atribute pe care ar trebui să le dețină un antreprenor, dar haideți acum să vedem care sunt, totuși, etapele propriu-zise pentru a lansa o afacere.

Majoritatea surselor ne informează că lansarea unei afaceri sau activitatea antreprenorială poate fi împărțită în 6 etape:

1. Identificarea oportunităților (Ideea)

Sunt 7 surse de oportunități din care poți genera o idee de afacere, conform lui Peter Drucker, acestea sunt:

- evenimentele neașteptate din activitatea noastră (succesul neașteptat al unei activități sau idei; eșecul neașteptat al unei activități);
- discrepanțele care există între situația curentă și ceea ce se dorește;
- posibilitatea de a obține un bun sau serviciu într-un mod mai rapid, mai eficient sau de o calitate superioară;
- schimbări ale structurii unui sector sau ale pieței în ansamblu sub acțiunea unor factori diverși (de exemplu, legislația);
- schimbări demografice (îmbătrânirea populației);
- schimbări ale stilului de viață și ale percepțiilor la nivelul grupului țintă;
- apariția de noi cunoștințe și tehnologii.

2. Dezvoltarea conceptului de afacere

Conceptul afacerii trebuie să răspundă unei nevoi existente și să îndeplinească următoarele criterii:

- să fie unic (să se diferențieze de celelalte similare);

- să fie cuprinzător (să vizeze pe lângă produs/serviciu și variabile precum preț, promovare, distribuție);
- să fie fezabil (să poată fi dezvoltat la timp);
- să fie sustenabil (după implementare, conceptul trebuie să reziste suficient timp pe piață pentru a genera profitul vizat).

3. Determinarea resurselor necesare

Principalele categorii de resurse sunt:

- antreprenorul (sănătate, timp, motivare);
- echipa (specialiștii necesari pentru a pune în aplicarea ideea);
- canalele de distribuție;
- materiile prime;
- resursele financiare;
- locațiile;
- licențele și brevetele;
- utilajele și echipamentele;
- capitalul social (relațiile).

4. Obținerea resurselor necesare

O regulă fundamentală pentru o afacere aflată la început este să nu investească în active fixe, pentru a rămâne cât mai flexibilă să răspundă riscurilor, care, la început, sunt la nivel maxim. Antreprenorul trebuie să se concentreze asupra asigurării finanțării activității curente și pe termen lung. Ca regulă generală, antreprenorii apelează mai ales la trei categorii de finanțatori ai noilor lor idei de afaceri, cunoscuți ca cei 3F: family, friends and fools (familie, prieteni și nebuni).

5. Implementarea și managementul afacerii

Cu cât antreprenorul va ști să utilizeze mai eficient resursele de care dispune pentru a obține rezultate ce îi diferențiază afacere sa, cu atât va fi mai protejat de atacurile concurenței.

6. Culegerea rezultatelor

Implică utilizarea rezultatelor obținute pentru a dezvolta afacerea, a diversifica și a ataca noi piețe sau pentru a o vinde la un preț bun. Această etapă implică utilizarea resurselor pentru inițierea unui nou ciclu antreprenorial.

Startul în antrepreprenoriat îl poți face în cadrul mai multor programe, pe care le vom prezenta în următorul capitol, care vă oferă: a) un mediu sigur pentru a testa idei, b) echipă și c)posibilitatea să obțineți mentorat.

Unul dintre cei mai mari organizatori de proiect de acest gen, din lume, Techstars, enumeră câțiva pași pe care trebuie să îi urmați pentru a vă lansa propria afacere.

Iată care sunt aceștia:

1. **Construiește-ți tabloul afacerii tale (Business Canva).** Treci ideea ta inițială la următorul nivel cu Business Canva (anexa 1). Acest instrument puternic vă va ajuta să vă gândiți cum să descrieți afacerea, uitându-vă la clienți, problema lor, valoarea unică pe care dumneavoastră și echipa dumneavoastră o oferiți, soluția dvs. și multe altele.

2. **Înțelege clienții.** Mai întâi trebuie să-ți dai seama care este problema, și nu soluția. Aceasta înseamnă să cunoașteți și să înțelegeți problema din punctul de vedere al consumatorului dvs., cum arată rezolvarea problemei pentru ei și apoi să construiți o soluție pentru a satisface această viziune.

3. **Înțelege strategia de afaceri.** Strategia de afaceri este un set clar de planuri, acțiuni și obiective care subliniază modul în care o afacere va concura pe o anumită piață, sau piețe, cu un produs sau un număr de produse/ servicii.

4. Creează noi piețe. **Concentrarea pe soluție și nu pe problemă ar putea determina antreprenorii** să construiască ceva ce piața nu își dorește sau nu are nevoie. Concentrarea asupra problemei vă va ajuta să comunicați soluția în mod diferit către piață și să atrageți clienți noi.

5. **Poziționează-ți produsul.** Afacerile sunt construite pe durere (punctele sensibile). Și până când nu vă puteți conecta cu punctele dureroase ale clienților dvs., acestora nu le va păsa de soluția dvs. Nimănui nu îi pasă de ceea ce faci, ci doar de faptul cum îl vei ajuta să-și îmbunătățească viața.

6 **Creează brandul afacerii.** Brandingul este unul dintre cele mai puternice instrumente pe care le poți folosi pentru afacerea ta. Pentru ca să-și amintească de marca dvs., clienții ar trebui să audă despre es sau să o vadă de 28 de ori. Acest proces începe cu dezvoltarea unui mesaj consistent și repetat, care include numele mărcii dvs. și caracteristicile ei, beneficiile de top și asocierea cu imagini care creează o conexiune emoțională.

7 **Prezintă afacerea ta.** Uneori treizeci de secunde pot fi tot timpul de care aveți nevoie pentru a atrage atenția și curiozitatea unui investitor sau potențial client. Aceasta înseamnă că trebuie să puteți descrie cât mai succint și clar: clienții pe care îi deserviți, problema pe care o au acești clienți și soluția pe care o oferă produsul dvs.

8 **Fii organizat.** Când începeți o afacere, vă înscrieți pentru a fi provocat și pus în situații pe care nu vi le-ați imaginat niciodată. Ai petrece un minut pentru a economisi o oră? Probabil. Cu toate acestea, mulți oameni – nu. Investește timp și gândește-te cum să fii organizat. Este un beneficiu mare nu numai pentru compania ta, ci și pentru tine personal.

9 **Măsoară rezultatele.** În acest moment, trebuie să stabiliți cum plănuiți să vă măsurați succesul și să creați valoare pentru clienții și afacerea dvs. Trebuie să identificați doi sau trei indicatori de performanță (KPI) măsurabili, care contează pentru afacerea dvs. astăzi.

10 **Stabilește scopuri.** Visele trebuie să fie întemeiate pe realitate, dacă planul tău este să le faci să funcționeze. Pentru a face progrese, trebuie să stabilim și să facem pași strategici, ceea ce ne cere să identificăm obiectivele și rezultatele-cheie așteptate și să stabilim scopurile.

11 **Verificați progresul.** Trebuie să vă asigurați că finalizați sarcinile în raport cu obiectivele dvs. pentru a progresa. Nu lucrați fără a obține niciun rezultat. Trebuie să vă stabiliți obiective concentrate, să căutați rezultate-cheie și să învățați să stabiliți noi obiective pe baza a ceea ce se întâmplă.

Etapele prezentatea mai sunt, nu reprezintă parcursulobligatoriu al inițierii unei afaceri, ele vin din experiența mai multor antreprenori și vin cu titlul de recomandare. Fiecare antreprenor își creează propriul traseu. Totuși, există 2 componente general valabile, importante și neschimbate, indiferent de cum vă organizați etapele de lansare: **ideea** și **echipa**.

4. Programe și inițiative unde poți învăța și lansa afaceri

Antreprenor nu te nești, dar, cu siguranță poți să devii unul dintre ei!

Antreprenoriatul se învață, la sigur, ați mai citit această afirmație în acest ghid. Cum am menționat mai sus, îl putem învăța din cărți sau din practică, prin exercițiu și comunicare cu alți antreprenori.

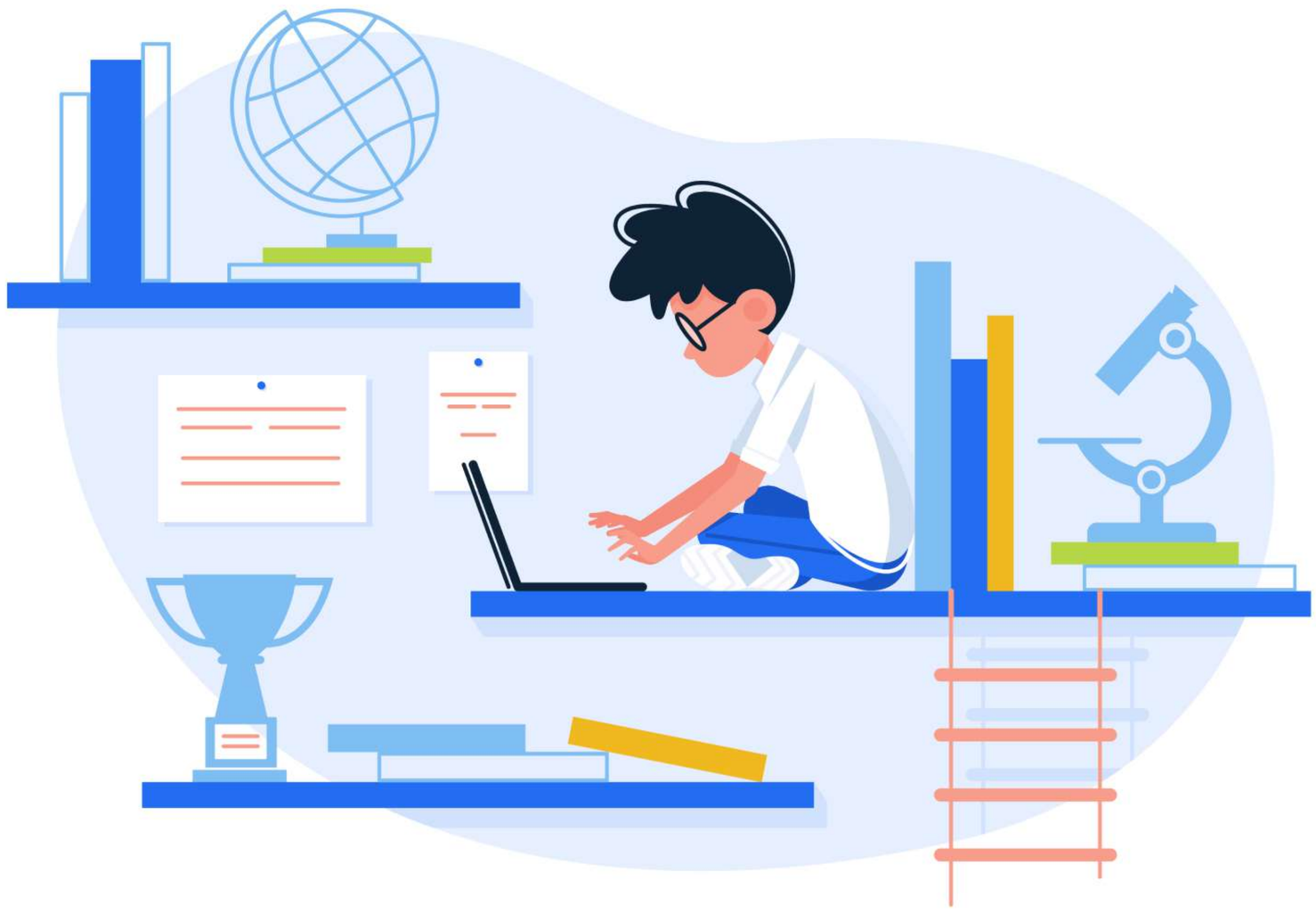
Dacă vă întrebați unde puteți să-l învățați, venim cu câteva exemple de proiecte, programe și comunități la care puteți să vă conectați și să începeți călătoria voastră în lumea antreprenoriatului.

Mai jos găsiți o listă de entități unde veți găsi oameni interesanți, informații utile și experiență în afaceri pentru toate vârstele.

Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA)

Centrul pentru Educaţie Antreprenorială și Asistenţă în Afaceri (CEDA) este o organizaţie non-guvernamentală scopul căreia este: formarea şi valorificarea competențelor profesionale, a inițiativei individuale și a spiritului antreprenorial; de asemenea, promovarea antreprenoriatului și a spiritului antreprenorial prin educație, inițierea și dezvoltarea afacerilor.

Asociația are dezvoltate mai multe proiecte, pentru a oferi educație antreprenorială tinerilor din cadrul Instituțiilor de Învățământ Profesional Tehnic din țară, cum ar fi CREATIVO și MEEETA IV. Vezi mai multe detalii aici: https://ceda.md/.



Dreamups

Dreamups este un accelerator de afaceri tehnologice. Dezvoltă programe pentru startup-uri, pentru companii IT și pentru toți cei interesați de inovație și tehnologie. Acoperă întregul spectru de accelerare a unei afaceri, începând de la educarea tinerilor despre startup-uri, hackatoane de idei, accelerare de la idee la produs/aplicație tehnologică și până la investiții în startup-uri.

Printre programele și proiectele dezvoltate de către Dreamups și la care pot participa tinerii interesați de antreprenoriat și startup se numără:

- **Startup School** este un program intens de învățare despre antreprenoriat tehnologic, destinat liceenilor/liceenelor din Republica Moldova. Timp de 6 săptămâni tinerii învață despre startup-uri, au o structură de învățare creată pas cu pas, asistență din partea mentorilor și colegilor, lucru practic în echipă, sesiuni de întrebări și răspunsuri LIVE, acces la resurse și materiale de suport. https://startupschool.md/
- **Upcelerator** este un accelerator idea stage, remote, pentru startup-uri tehnologice. Axat pentru cei/cele care au o idee de afacere și au nevoie de o structură, cunoștințe, investiții și mentorat pentru a dezvolta propriul start-up. Programul te ajută timp de 4 luni să lansezi și să crești afacerea ta. https://upcelerator.md/
- **Mozaic.** Sindicat de investiții, prin care se oferă suport financiar sub forma de venture capital startup-urilor tehnologice din Moldova și regiune, prin conectarea investitorilor/ investitoarelor privați/private și instituționali.
- **Dreamclass.** Masterclass-uri adaptate necesităților antreprenoarelor și antreprenorilor din Republica Moldova. Platforma conectează antreprenorii și antreprenoarele din RM cu cei mai buni experți locali și din diaspora. https://dreamclass.md/
- **Catalyst.** O serie de evenimente dedicate antreprenorilor prin care sunt identificate probleme și se găsesc soluții inovative și sunt dezvoltate afaceri.
- **Startup Grind** una dintre cele mai mari comunități de startup-uri din lume, care educă activ,
- inspiră și conectează 215.000 de fondatori din peste 200 de orașe, prin intermediul evenimentelor, media și parteneriatelor cu organizații precum Google for Entrepreneurs. Startup Grind ajută antreprenorii să-și găsească mentorii potriviți, să se conecteze la diferiți parteneri, să angajeze, să obțină finanțări și să ajungă la clienți noi. https://www.startupgrind.com/chisinau/
- **Blueprint** este un portal media despre antreprenoriat tehnologic și inovație pe înțelesul tuturor. Conține articole, podcast-uri, opinii, interviuri și resurse educaționale dedicate tinerilor/tinerelor, interesați/te de antreprenoriat. https://blueprint.md/

Fintech Moldova

Fintech Moldova este o inițiativă de dezvoltare a ecosistemului fintech din Moldova care facilitează colaborarea actorilor ecosistemului. Fintech Moldova se focusează pe 5 direcții prioritare: capacitarea inițiativelor, colaborarea dintre diferite industrii, incluziunea și alfabetizarea financiară, relații internaționale și acces la piețele străine, îmbunătățirea cadrului regulator și advocacy în Republica Moldova.

Fintech Moldova este organizatorul evenimentului anual: Fintech Moldova Conference și a conferinței bi-anuale pe Transformare Digitală în sectorul financiar. https://fintech.md/

Fintech Moldova se concentrează pe 5 componente fundamentale:

- Educație, consolidare a capacităților, inovare și antreprenoriat;
- Colaborare intersectorială;
- Incluziune financiară și alfabetizare;
- Relații internaționale și acces la piețele externe;
- Cadrul de reglementare și advocacy.

GEN Moldova

GEN Moldova este o asociație care își propune să dezvolte ecosistemul antreprenorial din Republica Moldova prin dezvoltarea spiritului, culturii antreprenoriale „formând parteneriate cu comunități și instituții la nivel local, național și global, ca parte a Global Entrepreneurship Network. https://allofgenmoldova.wordpress.com/

Asociația organizează proiecte pentru tinerii care doresc să cunoască mai multe despre antreprenoriat și să lanseze o afacere:

- **LOCAL BOND „Inclusive Sustainable Communities for Local Progress”.** Programul își propune să consolideze abilitățile antreprenoriale și să susțină crearea sau dezvoltarea comunităților antreprenoriale locale, prin interconectarea celor naționale cu cele internaționale, cu accent pe mindset, să faciliteze schimbul de experiență cu practicienii americani și să promoveze educația incluzivă pentru tineri și colaborarea cu facilitatori locali din diferite regiuni ale Moldovei.
- **Cupa Businessului Creativ** este competiția care își propune să consolideze competențele de business ale antreprenorilor inovativi, să dezvolte abilitățile de a crea o companie de succes.
- **CBC** caută să descopere idei noi, revoluționare cu un potențial de piață și cel puțin o persoană din echipă cu background din industriile creative.

- **YOUiACT** este un proiect care se adresează tinerilor cu vârsta cuprinsă între 14-25 de ani interesați de: transfer de idei și schimb de experiență, rezolvarea unei probleme din comunitate, antreprenoriat, planificarea și testarea unui proiect care va aduce schimbare în comunitatea sau localitatea din care faci parte, o idee de afacere sau un proiect de natură socială, culturală, economică, setarea de conexiuni cu tineri din alte localități și traineri naționali, mentorat și coaching internațional, să-ți testezi spiritul creativ, competitiv și antreprenorial.

MEGA Generation

MEGA Generation este o organizație de cercetare, educație și consultanță, care explorează modalități de a practica conservarea naturii și dezvoltarea durabilă, educă atât indivizii, cât și organizațiile despre toate aceste modalități și, astfel, împuternicește o nouă generație pentru a crea proiecte, afaceri și soluții eco-inovatoare la cele mai importante probleme legate de mediu din lume. http://megageneration.com

Organizația are un portofoliu bogat de proiecte ecologice, educaționale și antreprenoriale. Printre proiectele dedicate antreprenoriatului se numără:

- **GreenTech Rangers** este o platformă online de învățare și dezvoltare a startup-urilor, pe care o pot folosi atât antreprenorii, cât și managerii de programe dedicate startup-urilor. Platforma le oferă spațiu și instrumente digitale pentru a experimenta cu idei de afaceri ecologice, a pregăti un plan de afaceri agil, a urmări implementarea acestui plan, a documenta progresul startup-ului și a acumula cunoștințele despre antreprenoriatul ecologic.
- **ClimateLaunchpad Moldova** este etapa națională în cadrul **Climate Launchpad**, care este cea mai mare competiție de idei de afaceri ecologice din lume. Această competiție vine ca ajutor pentru antreprenorii promițători, ca ei să dezvolte startup-urile CleanTech. Aceasta conține un curs online, o tabără de vară, o serie de module de instruire și sesiuni de mentorat.
- **Eco Hackathon** reprezintă o serie de evenimente de tip competiție de idei și soluții la o varietate de provocări legate de protecția mediului și dezvoltarea durabilă.

MentorMe

MentorMe este o comunitate vibrantă de 100+ mentori care ajută și susțin tinerii ce au o dilemă referitor la studii, carieră și îi ghidează cu sfaturi și bune practici. Organizația este un promotor al educației non-formale, despre care suntem convinși că este cel mai bun mod de a obține, în timp scurt, diferite abilități practice. Comunitatea MentorMe crește continuu și încurajează alăturarea a noi mentori, care doresc să contribuie la conectarea liderilor de azi cu cei de mâine. https://www.mentorme.md/

Pe lângă programele de mentorat și ghidare în carieră, precum Job Accelerator 2.0, puteți beneficia și de o platformă educațională Learning Hub, unde găsiți videouri informative https://learninghub.mentorme.md/.

Organizația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (ODA)

ODA, cunoscută, de asemenea, și sub numele ceva mai vechi ODIMM, este o instituție publică din subordinea Ministerului Economiei, creată prin Hotărîrea Guvernului nr.538 din 17 mai 2007. Instituția are misiunea de a susține dezvoltarea mediului antreprenorial autohton, inclusiv a întreprinderilor mici și mijlocii, prin promovarea culturii antreprenoriale, acordarea asistenței financiare și tehnice pentru companii, emiterea garanțiilor financiare și de stat, precum și asigurarea infrastructurii de suport în afaceri.

Organizația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului propune o serie de programe pentru dezvoltarea antreprenoriatului dedicate tinerilor. https://oda.md/

Iată câteva din programele ODA:

- **PARE 1+1.** Programul propune șansa unui viitor acasă pentru persoanele interesate să revină din străinătate și să inițieze o afacere. Acest proiect poate fi o reabilitare emoțională și financiară pentru cei care nu își mai doresc să fie angajatul cuiva, ci au intenția să-și gestioneze afacerea, fiind propriul lor șef.
- **„START pentru TINERI - o afacere durabilă la tine acasă”** programul are ca obiectiv promovarea antreprenoriatului în rândul generației tinere pentru sprijinirea integrării socio-economice. Inițiativa oferă facilități extinse în vederea valorificării potențialului antreprenorial al tinerei generații. Astfel, tinerii cu vârsta între 18 și 35 de ani, care vor să inițieze sau să dezvolte o afacere, pot beneficia atât de suport consultativ/educațional, cât și de finanțare nerambursabilă sau credit cu porțiune de grant.
- **Femei în afaceri.** Programul este destinat femeilor care planifică să-și inițieze sau extindă afacerile, în special în zonele rurale și va acorda suport pentru femeile antreprenoare la 2 etape diferite de dezvoltare a afacerii:
  - **a.** *suport la inițierea afacerii* - instruire și îndrumare pentru a pregăti femeile care planifică lansarea unei afaceri;
  - **b.** *suport pentru afaceri nou create* - investiții la scară redusă și suport în dezvoltarea afacerii pentru a reduce riscul de eșec a afacerii la stadiul incipient și pregătirea pentru creșterea afacerii.

XY Partners

XY Partners incubează startup-urile oferind un sprijin operațional profund. Accelerează dezvoltarea startup-urilor, oferind suport operațional. Dezvoltă companii de la zero, prin utilizarea

proceselor testate și a unei rețele extinse de afaceri. Oferă asistență completă în accesarea fondurilor destinate inițierii sau dezvoltării afacerii și îți fac cunoștință cu potențialii investitori, pentru ca lipsa resurselor financiare să nu fie un impediment în realizarea visului. https://www.xy.md/ro/

XY Partner organizează programe de preaccelerare și accelerare pentru afaceri, printre ele se numără:

- Pre-accelerator pentru femei;
- Accelerator 5;
- Accelerator de Turism.

De asemenea, oferă și instruire pentru tinerii antreprenori și cei care sunt interesați de antreprenoriat. XY Academy este un program online gratuit pentru antreprenori aspiranți și femei antreprenoare, cu un curriculum relevant și eficient, bazat pe expertiza celor mai buni experți din domeniul lor. https://academy.xy.md/

Yep! Moldova

Viziunea Yep!Moldova este să modeleze o nouă generație de antreprenori, iar misiunea este de a încuraja fiecare persoană să viseze la antreprenoriat și să ofere instrumente Start-Up, promovând învățarea cu experiență antreprenorială. De programele Yep!Moldova pot beneficia: antreprenori, fondatori, studenți, profesori, universități, autorități publice, comunitate. Fondatorii obțin cunoștințe practice și instrumente despre cum să rezolve provocările clienților, să le accelereze creșterea sau să eșueze rapid.

Printre programele create de YEP!Moldova se numără:

- **Yep! Startup Pre-Accelerator** este un program care sprijină antreprenorii care vor să lanseze produse scalabile pe piața externă, oferind granturi, expertiză și acces la o rețea internațională de mentori și investitori.
- **Hackathon** evenimente de dezvoltarea a ideilor de afaceri în diverse domenii..

Startup City Cahul

EU4 Moldova: Startup City Cahul contribuie la consolidarea capacităților startup-urilor inovatoare în diverse sectoare și pregătirea lor pentru investiții. Proiectul încearcă să completeze decalajul digital dintre capitală și sudul țării și să asigure o dezvoltare economică mai echitabilă la nivel regional.

Pentru facilitarea creării startup-urilor locale, consolidarea capacității lor de dezvoltare, precum și pregătirea pentru investiții, se desfășoară activități precum Moldova Startup Week, Cahul Hackathon, Cahul Demo Day.

Startup Moldova

Startup Moldova este o inițiativă care vine să accelereze inovațiile tehnologice din Republica Moldova prin capacitarea, încurajarea, dar și contribuția directă la crearea unui mediu favorabil pentru dezvoltarea startup-urilor și a inițiativelor de inovație tehnologică din țară.

Programele și activitățile pe care le realizează sunt destinate atât pentru antreprenori de succes și experimentați, cât și pentru tinerii care doresc să afle mai multe despre antreprenoriat și startup.

- **Startup Classes** - aduce online cei mai buni experți și mentori, care își împărtășesc experiența cu fondatorii de startup-uri tehnologice din Republica Moldova, dar și cu tinerii entuziaşti care sunt în proces de construire a unui ideei de inovare tehnologică.
- **Startup Club** - o altă inițiativă Startup Moldova, care adună fondatorii de start-up din Republica Moldova la discuții de comunitate în care sunt abordate temele, grijile, întrebările care vin tot din comunitate. Aici pot participa atât startup-urile inițiate, cât și începătorii care abia își conturează propria idee de startup.

  Startup Club este despre suportul reciproc prin acordarea de întrebări comunității și abordarea lor prin experiența proprie, despre crearea unor conexiuni de colaborare în interiorul comunității și simplu, despre discuții informale, într-o atmosferă amicală, la subiecte importante.

Social Entrepreneurship HUB

Social Entrepreneurship HUB reprezintă un hub de suport pentru afaceri, prin intermediul căruia se oferă asistență în gestionarea afacerilor, instruire și mentorat, acces la servicii de suport și informații utile la nivel național și internațional. Printre proiectele și programele dezvoltate de Hub-ul Antreprenorilor Sociali este:

- **IarmarEco** o platformă online multivendor pentru antreprenori, unde aceștia își pot comercializa produsele. https://iarmareco.md/

TEKWILL

Tekwill este un proiect conceput ca un parteneriat național public-privat între Guvernul Republicii Moldova, USAID, Microsoft și IBM pentru a răspunde nevoilor industriei TIC, precum și pentru a sprijini dezvoltarea ecosistemului antreprenorial. El acționează ca un punct major pentru atragerea startup-urilor și a altor părți interesate în Moldova prin programele sale, contribuind la extinderea și promovarea conținutului educațional și antreprenorial la nivel național. https://tekwill.md/

Prin intermediul proiectului Tekwill în fiecare școală, se oferă educație antreprenorială tinerilor din mai multe regiuni ale Republicii Moldova.

Această listă nu se limitează aici, dar reprezintă câteva resurse care vă pot ajuta foarte mult în a pune bazele în ceea ce privește activitatea de antreprenoriat, iar devenind parte a acestei comunități veți avea posibilitatea să accesați și alte resurse, atât naționale, cât și internaționale.

Anexă. *Business Model Canvas*

Segmentele de clienți

Pentru cine creăm valoare?
Cine sunt cei mai importanți clienți ai noștri?

Propunerea de valoare (Value Proposition)

Ce valoare oferim clienților?
Ce problemă a clienților noștri rezolvăm?
Ce produse și servicii oferim fiecărui segment de clienți?
Ce nevoi ale clienților satisfacem?

Resurse cheie

Ce resurse cheie necesită propunerea noastră de valoare?
Dar canalele de distribuție?
Dar managementul relației cu clienții?
Dar sursele de venit?

Canale (de distribuție)

Prin ce canale doresc clienții noștri să le comunicăm?
Cum ajungemla ei acum?
Cum sunt integrate canalele noastre?
Care funcționează cel mai bine?
Care sunt cele mai eficiente ca și cost?
Cum le integrăm cu rutina, obiceiurile clienților?

Relația cu clienții

Ce fel de relație se așteaptă fiecare segment de clienți să avem cu ei?
Ce fel de relații avem implementate momentan?
Cum se integrează acestea cu restul modelului de afaceri?
Cât costă?

Activități cheie

Ce activități cheie necesită propunerea noastră de valoare?
Dar canalele de distribuție?
Managementul relației cu clienții?
Sursele de venit?

Surse de venit

Pentru ce chiar sunt dispuși clienții noștri să plătească?
Pentru ce plătesc momentan?
Cum plătesc momentan?
Cum ar prefera să plătească?
Cât contribuie fiecare sursă de venit la incasările totale?

Parteneri cheie

Care sunt partenerii noștri cheie?
Care sunt furnizorii noștri cheie?
Ce resurse cheie achiziționăm de la partenerii noștri?
Ce activități cheie desfășoară partenerii noștri?

Structura de costuri

Care sunt cele mai importante costuri care țin de modelul nostru de business?
Care resurse cheie sunt cele mai costisitoare?
Care activități cheie sunt cele mai scumpe?