

LANSAREA UNEI AFACERI PE PIATA LUCRARILOR DE CONSTRUCTIE

Iulia RĂZMĂRIȚĂ, lect.sup. Emilia RENIȚĂ

Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract: “Transformarea scopurilor noastre în planuri și acțiuni concrete se poate realiza numai printr-o analiză aprofundată a detaliilor și acțiunilor planificate cu complexitatea circumstanțelor și problemelor potențiale care ne pot aștepta. Calea de la ideie, vis și dorință la realitate și succes nu este deloc ușoară ci se formează din gândire creativă și disciplinată, acțiune concentrată și muncă permanentă. O afacere trebuie să te implice, trebuie să fie plăcută și să îți exerseze instinctul creativ”.

Cuvinte cheie: plan, afaceri, etape, abilități, realizări

Afacerea reprezintă un ansamblu de operațiuni inițiate, organizate conduse de unul sau mai mulți întreprinzători, care vizează producerea și vânzarea de bunuri sau servicii pentru satisfacerea nevoilor clienților și obținere de profit.

Planul de afaceri reprezintă un instrument foarte bun în mainele antreprenorului, dacă este corect elaborat și urmat cu fidelitate acesta permite lansarea unei afaceri de succes.

Înainte de luarea deciziilor privind crearea unei afaceri un pas foarte util și necesar este elaborarea unui plan (Business Plan). Planul de afaceri ajută proprietarul să-și cristalizeze ideile pentru punerea în aplicare a politicii adecvate care va conduce la împlinirea acestor idei. Planul de afaceri reprezintă un raport scris în care antreprenorul prezintă toate datele relevante referitoare la crearea sau funcționarea întreprinderii sale. În cazul în care antreprenorul înființează o întreprindere nouă, planul de afaceri include „cum” și „de ce” va fi înființată precum și „unde” intenționează să ajungă această întreprindere. În momentul în care antreprenorul se decide să elaboreze un plan de afaceri, trebuie să stabilească trei puncte fundamentale.

Punctele fundamentale pentru elaborarea unui plan de afaceri:

*Ce va produce întreprinderea-se referă la produsul sau serviciile pe care urmează să le producă întreprinderea, care trebuie identificate în mod clar.

*Cât va produce întreprinderea-se referă la cantitățile justificate pe care întreprinderea intenționează să le producă și să le comercializeze.

*Cum va produce-cuprinde procesul de producție care va trebui urmat de antreprenor.

Etapele pe care le parcurge afacerea

• etapa cercetării afacerii-prin care se urmărește identificarea clientului și precizarea nevoilor acestuia, implică următoarele acțiuni:

- analiza rezultatelor precedente;
- identificarea concurenței, obținerea referințelor și analiza avantajelor de care aceasta dispune;
- detectarea unor noi oportunități de afaceri; stabilirea contactelor cu potențialii parteneri de afaceri;
- definirea obiectivelor și elaborarea planurilor de acțiune solicitate de noua afacere;

• etapa de studiu- care are în vedere pregătirea și redactarea ofertei, solicită următoarele acțiuni:

- consultarea clientului, identificarea nevoilor și solicitărilor acestuia;
- consultarea echipei și a furnizorilor;

-redactarea ofertei, astfel încât aceasta să fie cât mai adaptată nevoilor reale ale clientului;

-atragera, după caz, a unor noi parteneri de afaceri, în funcție de specificul activității acestora;

• etapa negocierii-care are drept scop realizarea înțelegerii între parteneri și stabilirea acordului privind interesele ambelor părți, se concentrează asupra următoarelor aspecte:

-colaborarea permanentă cu clientul, pe baza bunei înțelegeri și a parteneriatului;

-informarea operativă a clientului în legătură cu toate propunerile de modificare a înțelegerilor;

• etapa de realizare a prevederilor contractului-ca urmare a comenzii ferme venite din partea clientului, are în vedere o serie de operațiuni, printre care:

- analizarea și negocierea eventualelor solicitări de modificare a clauzelor din ;

- obținerea acordului definitiv al clientului pentru intrarea comenzii în execuție;
- analiza și controlul costurilor pe care le implică realizarea comenzii;
- verificarea stadiului de execuție a contractului; coordonarea eficientă a propriei echipe;
- urmărirea calității procesului de execuție și finalizarea comenzii la termenul prevăzut în contract;
- respectarea tuturor obligațiilor contractuale ;

Determinarea valorii unei afaceri:

În cazul unei vânzări de afacere, etapa evaluării este obligatorie pentru partenerii care doresc să evite probleme juridice ulterioare.

Una din principalele metode de evaluare a unei companii și ale partilor sociale este de a ține seama de patrimoniul acesteia care se reflectă în bilanțul său.

•etapa finalizării afacerii-cu momentele ei principale, recepția și soluționarea eventualelor deficiențe, implică următoarele responsabilități:

- analiza modului în care s-a derulat afacerea în toate etapele sale, cu specificarea aspectelor favorabile și a celor mai puțin favorabile și închiderea dosarului afacerii;
- menținerea bunelor relații partenariale și cultivarea acestora și după finalizarea afacerii;
- exploatarea tuturor informațiilor existente în legătură cu posibilitatea lansării unei noi afaceri;
- pregătirea pentru deschiderea unui nou dosar de afaceri și inițierea contractelor viitoare;

Factorii de succes al unei afaceri:

Principalul factor de succes al unei afaceri este însăși antreprenorul cu aptitudini, vise și planuri doar antreprenorul poate face ca afacerea să meargă.

Factorii de care depinde succesul în afaceri:

1. definirea unei strategii generale, a unor planuri și obiective pe termen scurt și lung;
2. disponibilitatea pentru restructurare și reorganizare, în cazul în care este necesar;
3. asigurarea unor condiții adecvate pentru acumularea de capital social;
4. acordarea unei atenții deosebite structurii motivationale și satisfacției angajaților;
5. specializarea personalului și consultarea unui specialist în resurse umane care pot consolida eforturile realizate pe alte planuri.

Fiecare om poate avea succes și pentru a ajunge la el ar trebui să nu ezite și să aștepte ani de-a rândul cea mai favorabilă oportunitate. El trebuie să acționeze cât mai curând încercând să găsească calea cea mai potrivită pentru a ajunge la punctul final.

Nimeni nu poate să prescrie ingredientele care ar duce spre reușită. Însă cert este că fiecare om atribuie succesului un sens aparte, cel de care are nevoie el. Pentru unii principalul scop în viață este de a ajunge la punctul de vârf al piramidei ierarhice ...

Putem transforma scopurile noastre în planuri de acțiune inteligibile numai printr-o analiză aprofundată a detaliilor, a acțiunilor pe care le planim, a inter-relațiilor dintre planurile noastre, a complexității circumstanțelor și a problemelor potențiale care se află înaintea noastră. Drumul de la vis și dorința la realitate nu este ușor. Este format din gândire disciplinată și creativă, acțiune concentrată și muncă permanentă.

Bibliografie

1. Managementul afacerilor .C Stefanescu
2. Zig Ziglar, „Arta vânzării”, Editura Amaltea, București, 2002