

[Home](#) » [Tutoriale](#) » [Atentie la investitiile initiale intr-un start-up](#)

Atentie la investitiile initiale intr-un start-up

Toate investitiile necesare unui start-up trebuie sa il ajute pe antreprenor sa isi realizeze obiectivele strategice de dezvoltare a afacerii, fara a provoca dezechilibre financiare profunde si de durata. Investitiile prioritare pentru un start-up sunt cele care creeaza valoare, investitiile productive. Acestea participa in mod direct la obtinerea produselor si serviciilor si la generarea veniturilor.



Anda Racsa, manager general al companiei [ABC Training Consulting](#) explica, pentru startups.ro, cum ar trebui sa stabilesti tipul investitiilor de care ai nevoie pentru lansarea unei afaceri.

Pentru diferentierea companiei fata de concurenta directa, investitiile initiale ale unui start-up trebuie gandite in functie de caracteristicile care definesc piata vizata, clientii tinta, produsele si serviciile furnizate si elementul evidentiat (calitate superioara, stoc disponibil, retea mare de distributie, livrare la sediul clientului, etc).

Este posibil ca o parte din clienti sa fie atrasi de imaginea construita pentru promovarea firmei (prin sedii impinatoare, parc auto cu masini scumpe sau magazine spatioase), dar acesti clienti trebuie fidelizati prin furnizarea unor produse si servicii de calitate.

Clientul cauta si apreciaza beneficiile furnizate de produsul sau serviciul achizitionat. Daca nu se acorda prioritate investitiilor productive, efectul este unul singur: dezechilibre financiare grave si dificil de remediat.

Strategie

Antreprenorii „juniori” care sunt la prima experienta de business si care nu dispun de surse de finantare stabile, trebuie sa-si elaboreze un plan de afaceri din care sa reiasa clar care sunt coordonatele generale ale afacerii, sub aspect cantitativ si calitativ: oferta si avantajele produselor si serviciilor proprii, localizarea si dimensiunea pietei tinta, numarul si puterea de cumparare a clientilor, mijloacele de promovare a produselor firmei, canalele de distributie si vanzarea propriu-zisa.

Antreprenorii „seniori”, cu experienta in demararea si derularea diverselor afaceri, au surse de finantare stabile (proprie sau imprumutate) si pot sa poameasca o noua afacere pe baza unor investitii mari in cladiri administrative, cladiri pentru activitati de productie, depozite, puncte de desfacere, investitii consistente in mijloace de transport, utilaje de productie, echipamente informatice, mobilier, etc.

Investitiile prioritare

Investitiile prioritare pentru un start-up sunt cele care creeaza valoare, investitiile productive. Acestea participa in mod direct la obtinerea produselor si serviciilor si la generarea veniturilor.

Daca segmentul de piata pe care activeaza compania este suficient de mare si atractiv (numar semnificativ de ofertanti si de produse), investitiile initiale in afacere trebuie sa-i ofere antreprenorului perspectiva recuperarii banilor intr-o perioada rezonabila de timp.

In functie de aceste coordonate generale ale unui start-up, se elaboreaza proiectiile financiare ale activitatii firmei: veniturile si cheltuielile, incasarile si platile (lunare, trimestriale sau anuale) si se determina necesarul si sursele de finantare, precum si perioada de recuperare a investitiei.

Exemple de investitii materiale productive, care pot fi achizitionate sau inchiriate:

- investitii imobiliare (cladire, teren, dotari) pentru afaceri din domeniul serviciilor de educatie (gradinite particulare), recreere si distractii (spatii de joaca si petreceri), etc.
- cladiri, terenuri si utilaje pentru firme cu activitati de productie, de depozitare si desfacere
- autoturisme de marca pentru firme care promoveaza produse si servicii de calitate prin intermediul agentilor de vanzari care se deplaseaza la sediul clientilor

Alte investitii care trebuie corect evaluate ca mijloace de realizare a obiectivelor strategice ale firmei (cifra de afaceri, profit, numerar) sunt serviciile interne furnizate de proprii angajati si serviciile externe furnizate de terti.

Cand sa faci outsourcing

Outsourcing-ul poate fi o solutie pentru un start-up, pentru ca presupune desfasurarea unor activitati curente ale firmei, prin utilizarea constanta a unor servicii externe furnizate de terti.

Folosirea acestei solutii poate ajuta la redimensionarea activitatilor firmei si reducerea costurilor generate de resursele interne ale firmei (spatii administrative, personal angajat, dotari cu mobilier si echipamente, licente pentru programe informatice).

Outsourcing-ul poate fi o optiune pentru activitatile din companie unde obiectivele sunt clare si relativ usor de controlat:

- servicii juridice: infiintare firma, obtinere avize si autorizatii, intocmire contracte comerciale
- servicii de contabilitate: inregistrari contabile, situatii financiare, declaratii fiscale
- servicii in domeniul resurselor umane: recrutare, angajare, evidenta personal, salarizare
- servicii de intretinere si reparatii echipamente IT, birotica, etc.
- servicii de promovare a firmei si a produselor: materiale publicitare, newslettere, organizare evenimente, etc.

Outsourcing-ul nu este recomandat ca fiind o optiune in cazul activitatilor curente care furnizeaza informatii de baza, confidentiale, necesare managementului strategic al afacerii:

- servicii de dezvoltare si administrare a bazelor de date comerciale: vanzari, achizitii
- servicii de management a contractelor comerciale cu clientii si furnizorii
- servicii de marketing si dezvoltare baze de date clienti si furnizori potentiali
- servicii de analiza manageriala a vanzarilor si a costurilor, a incasarilor si a platilor

Un material startups.ro. Toate drepturile rezervate.

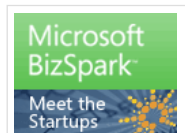
Publicat pe 20 Mai 2008 la ora 14.44

[Autentifica-te](#) sau [inregistreaza-te](#) pentru a comenta

[Tipareste](#)

[Recomanda](#)

Nu exista comentarii



LOGIN

Utilizator:
Parola:

Autentificare

[Cont nou](#) [Parola uitata](#)

NEWSLETTER

[Aboneaza-te](#) pentru stiri saptamanale.



JURNAL START-UP

[Un jurnal de start-up scris de antreprenori](#)

BLOG

Antreprenoriat si presa economica. [Blogul Cristinei Alexandru](#), Project Manager, startups.ro

CARIERE

[Ne marim echipa!](#)

Cursul BNR valabil azi

1 EUR = 4.2579 RON
1 USD = 2.8873 RON
[convertor.ro](#)

EVENTIMENTE

Septembrie 2009				
L	7	14	21	28
M	1	8	15	22 29
M	2	9	16	23 30
J	3	10	17	24
V	4	11	18	25
S	5	12	19	26
D	6	13	20	27

[Toate evenimentele](#)

SONDAJ

Care este sursa de finantare potrivita pentru un start-up?