



Подкаст "претприемачки пат"

Епизода #20: "Зошто скоро сите имаат погрешно сфаќање за бизнисот"

Со Д-р Драган Шутевски

Датум на објава: 31/01/2014

Здраво и голем поздрав до сите слушатели на претприемачки пат - подкаст на претприемач точка ком чија цел е да ви помогне во креирање на ваш сопствен и уникатен претприемачки пат, а во оваа епизода ќе зборуваме за тоа „зошто скоро сите имаат погрешно сфаќање на бизнисот“.

Во оваа епизода ќе зборувам како што веќе најавив на една многу интересна тема која повеќе е предмет за дискусија и презентирање на некои мои откритија сиве овие години работејќи со мали и средни бизниси. Насловот "зошто скоро сите имаат погрешно сфаќање на бизнисот" можеби е преопшт, но сепак онаа што ќе го дискутирам во оваа епизода обезбедува повеќе од 90% од одговорот на прашањето. Иако секогаш можеме останатите 10% да ги дискутираме со уште стотици или илјадници одговори, но прашањето е дали се важни за нас.

За што станува збор во оваа епизода на претприемачки пат?

Едноставно за суштината на бизнисот. Не станува збор за маркетинг експертиза, не станува збор за продажни тактики, не станува збор за менаџмент, не станува збор за технички вештини на „бизнисменување“, туку ќе станува збор за еден чадор, една рамка која ќе треба да го промени начинот на кој вие како еден сегашен или иден претприемач ќе го сфаќате бизнисот и неговиот функционирање, но и вашата улога во него.

www.pretpriemac.com

Дали некогаш сте ги слушнале или пак сте си ги кажале некои од следниве искази:

- Се беше супер, но сега веќе не е...
- Зошто мене ми се случува токму оваа...
- Едноставно немам среќа...
- Направив се што прочитав во книги, на интернет, на телевизија... Но, сепак не успевам да ги обезбедам тие резултати.

Навистина проблематични искази, но верувајте ги имам слушнато многу пати.

Затоа во оваа епизода на претприемачки пат ќе се обидам да дискутирам малку на оваа тема, за да не дојдете во ситуација да ги кажувате токму овие искази.

Но, како прво мора да напоменам дека оваа подкаст епизода ви е обезбедена од [премиум претприемач](#), онлајн платформа за претприемачко учење и виртуелен консултант за малите бизниси. Можете да откриете повеќе детали за премиум претприемач на премиум точка претприемач точка ком.

Па да започнеме со содржината на оваа епизода...

Но пред тоа да тргнеме од една приказна за Горан, претприемач на мал бизнис со голем потенцијал за раст. Приказната е вистинска но името не е вистинито.

Горан го започнува бизнисот со одлична идеја која има голем потенцијал, односно онаа што јас го нарекувам бизнис потенцијална енергија и доколку малку сте запознаени со мојата теорија на бизнис потенцијална енергија сигурно знаете дека колку поголема бизнис потенцијална енергија има бизнис идејата, толку е поголема веројатноста за успех на бизнисот воопшто. И, нормално во една таква ситуација Горан со **одлична бизнис идеја има голем потенцијал да започне успешен бизнис**. Тоа и се случува.

Одлично техничко знаење за имплементацијата на идејата доведува до тоа стартап фазата да биде доста успешна, брзо да се надминат сите оние детски болести и веднаш да се започне со неверојатна експанзија на бизнисот. Но, за голема несреќа на Горан веќе се јавуваат први проблеми, грешки во креирање на вредноста, грешки во дистрибуција, грешки во повеќе аспекти од самото функционирање на бизнисот.

Потенцијалната енергија во самата идеја, односно вредноста која се креира, и потенцијалната енергија во Горан како одличен познавач на сите технички апсекти за креирање на вредноста започнува да се намалува како последица од новата прераспределба на самата енергија од едно тело во друго тело и губитоци во самата трансформација на истата. Тоа веќе не е доволно. Грешките стануваат се почести, а растот не само што се намалува, туку стагнира и во некои ситуации оди и во негативна насока.

Нешто се случува. Нешто што едноставно бега од контрола на претприемачот. Нешто што едноставно ја отвора вратата на пеколот. Се изгледа безизлезно. Едноставно ентузијазмот и енергијата се губат, а разочарување и депресивноста станува се поголема и поголема. Горан се чувствува како да се наоѓа во едно коше без можност да се сврти на една или друга страна за да побара друг излез. Корсокак!

Во една таква ситуација тоне се повеќе и повеќе. Излез се бара преку обезбедување на дополнителни финансии за да се преброди моменталната криза. Но, онаа што е најопасно е што тие дополнителни финансии преку кредити и позајмувања значат уште поголемо продлабочување на кризата. Зошто! Затоа што кризата не е моментална. Затоа што кризата не е создадена однадвор иако надворешноста како купувачи и конкуренти само дополнително ја зголемуваат. Затоа што кризата е создадена однатре. Затоа што едноставно Горан има погрешно сфаќање за бизнисот и не ги презел навремено сите мерки кои би довеле до избегнување на една ваква криза.

Горан е супер „занаетчија“, но не е супер претприемач. Да си занаетчија не е исто и да си претприемач. Како претприемач водите бизнис, а како занаетчија водите едно работно место.

Како претприемач вашата задача е да создавате и трансферирате енергија која е движечка сила за вашиот бизнис, едноставно вие сте создавач и дистрибутер на вештини, знаење и капитал со цел да креирате и дистрибуирате постојано и постојано и постојано супериорна вредност за вашите купувачи. Како занаетчија вашата задача е да работите во креирање на вредноста, а не на креирање и дистрибуирање на енергија.

Значи, проблемот е во недостаток на исполнување на главната претприемачка улога, а тоа е да се менувате онака како што во специфична фаза го бара вашиот бизнис од вас самите.

Сега, зошто на Горан му било тешко или едноставно невозможно да го реши проблемот претходно, односно и пред да се појави самиот проблем.

Горан не направил ништо поразлично од сите други. И тој како и секој на негово место ќе започне да чита книги за претприемништво, да бара одговори на други места преку разгледување на други искуства и да се обидува истото да го реплицира во неговиот бизнис. Но, Горан заборавил едно нешто, а тоа е дека секој бизнис е различен и за секој бизнис ќе бидат потребни различни вакцини во почетните фази на функционирање на истиот. Тој наместо да се фокусира на сопствениот бизнис се фокусирал на учење и барање на темплејти кои едноставно за неговиот бизнис се нефункционални. Точка!

Почетните фази на секој бизнис вообичаено ги делам на три фази. Тоа значи дека пред да стигнеме до стартап фазата имаме уште две дополнителни фази.

1. **Фаза на идеизација** е првата фаза во која се доаѓа до идејата, се поттикнува креативниот процес, се прилагодува идејата кон вештините и знаењето што еден потенцијален претприемач ги има, се користи разорно размислување со што се рушат познатите стереотипи со цел да се дојде до идеја со навистина огромна бизнис потенцијална енергија. Во оваа фаза се е возможно, во оваа фаза сонуваме, во оваа фаза фантазираме... А, хартијата едноставно трпи се. Но, оваа фаза не е доволна за да гарантира успех, потребно е да се оди еден чекор понатаму.
2. **Предстартап фаза** е втората фаза за која зборувам во која едноставно започнуваме онаа за што сме фантазирале во претходната фаза и да го реализираме. Во оваа фаза едноставно бараме потврда дека нашите соништа се во соодветна позитивна

www.pretpriemac.com

корелација со соништата на другите луѓе, а тоа се купувачите. Значи започнуваме со експериментирање, правење на прототипови се тестираме самите себеси и сопствените вештини, знаење и капитал. Ги тестираме нашите прототипови со неколку купувачи за да бидеме сигурни дека тоа е тоа што тие го бараат. Во оваа фаза еден потенцијален претприемач е занаетчија при што се тестира самиот себеси и идејата од претходната фаза трансферирана во вредност за потенцијален купувач. Со помош на тие тестирања, во оваа фаза сеуште претприемачот е сам и сеуште работи на градење на сопствени вештини и знаење, како и барање на потребни финансиски средства за онаа што ќе следува. Предстартап фазата има за цел првин високата бизнис потенцијална енергија во идејата да ја трансформира во производ или услуга со што помала загуба заради трансфер на енергијата од еден ентитет во друг и второ со тестирање на трансферот на потенцијалната енергија во кинетичка, онаа енергија што ќе обезбеди вистинска работа која носи приход за бизнисот повторно да обезбеди што помала загуба на енергија од трансфер на еден вид во друг. Резултатот од ова фаза ќе биде производот или услугата кои ќе се продаваат, бизнис моделот и соодветен број на купувачи.

3. **Стартап фаза** е третата фаза кога веќе се лансираме во вистински бизнис. Но, онаа што е проблематично, е што оваа фаза често пати се изедначува со бизнис и се смета дека онаа што го завршивме во предстартап фазата е доволно за да продолжиме понатаму. За жал не е така. Стартап фазата има за цел да не ве остави во улога на еден занаетчија туку да започне да ве подготвува да ја преземате вистинската улога како еден претприемач. Во оваа фаза продолжувате со тестирања, но сега го тестирате и производот или услугата и бизнис моделот, но и купувачите. Во оваа фаза започнувате да дистрибуирате вештини, знаења и капитал низ вашиот бизнис тим. Но повторно, целта е да обезбедите колку што може помала загуба на потенцијална енергија складирана во вашите досегашни и новостекнати вештини, знаење и капитал во претходните фази.

Сега, да се вратиме на темата на оваа епизода на претприемачки пат, а тоа е зошто скоро сите имаат погрешно сфаќање на бизнисот.

Заради приказните како онаа што ја кажав за Горан кои ги имам видено во пракса многу пати повеќе од пет години работев на развој на еден сосема поинаков модел кој обезбедува сосема поинакво сфаќање на бизнисот. Не, тоа не е темплејт кој се применува од еден на друг бизнис, туку е рамка за водење на самиот процес на градење на бизнисот. Се започна уште на крајот на 2008-мата година. Тогаш и за првпат дојдов до концептот насловен како бизнис потенцијална енергија што всушност беше само почеток на градење на еден сосема поопширен концепт. Можеби веќе сте прочитале некои од насловите на претприемач за бизнис потенцијална енергија и можеби веќе знаете дека суштината на тој концепт се теориите од физика и теоријата на веројатност. Всушност, имаме повеќе ентитети кои на некој начин содржат потенцијална енергија, нивното соодветно конфигурирање и взаемно поврзување доведува до математичка формулација преку условна веројатност до мерење на потенцијалот за успех на еден бизнис. Различно конфигурирање доведува до различни перформанси на самата потенцијална енергија.

Но, сето тоа е ОК кога сме во фаза на планирање и подготовка на самиот бизнис, а што се случува потоа кога започнуваме. Значи концептот на бизнис потенцијална енергија е најкорисен во фазата на идеизација и во предстартап фазата иако ќе се користи постојано и во сите следни фази од развојот на бизнисот. Сепак, улогата на концептот се намалува во тие фази. Зошто. Затоа што во следните фази овој концепт е значаен само за една улога на вас како претприемач, а тоа е постојано зголемување на бизнис потенцијалната енергија во сите елементи на бизнисот кои што ја имаат и треба да ја користат. Е, тука доаѓаме до клучот. Зборот треба да ја користиме. Зошто ни е потенцијална енергија кога таа е само потенцијална? Едноставно таква енергија е неупотреблива. Знаете дека секое тело има потенцијална енергија, но за извршување на работа потребно е таа потенцијална енергија да се трансформира во кинетичка енергија.

Значи доаѓаме до проширување на концептот со вклучување на бизнис кинетичка енергија која всушност е суштествена за генерирање на приход и создавање на профит во еден бизнис. Но, сепак постои една врска, а тоа е дека колку ќе биде поголема бизнис потенцијалната енергија толку ќе биде поголема и бизнис кинетичката енергија. Создавање на бизнис потенцијална енергија не е доволно за создавање на успешен бизнис. Мора да се работи и на трансферирање на таа бизнис потенцијална енергија во кинетичка

при тоа да се води сметка да не се губи енергијата при трансфер од ентитет во ентитет и од еден вид во друг вид.

Ајде да земеме еден пример за вашите претприемачки вештини. Во фазата на идеизација и предстартап фазата најважните вештини за вас како еден потенцијален, забележете велам потенцијален претприемач се техничките вештини. Слободно може да се каже дека бизнис потенцијалната енергија во овој случај ќе зависи од бизнис потенцијалната енергија складирана во вашите технички вештини. Но, веќе во втората фаза, односно предстартап фазата вие ја зголемувате вашата бизнис потенцијална енергија складирана во вашите вештини преку експериментирање при што полека техничките вештини ги надополнувате со концепциските вештини со кои излегувате од досега само вашиот свет на фантазија и започнувате да гледате пошироко, планирате преку создавање на соодветен бизнис модел, но и ги зголемувате вештините за работа со луѓе преку комуницирање со потенцијални купувачи и потенцијални членови на вашиот тим. Значи, бизнис потенцијалната енергија е уште поголема на излезот од втората фаза и влезот во третата, односно стартап фазата.

Значи досега целосно работевте на зголемување на потенцијалната енергија во вашиот потенцијален бизнис. Веќе во третата фаза започнувате да работите и на трансфер на таа потенцијална енергија во кинетичка енергија. И тука веќе започнуваат вистинските проблеми. Зошто? Затоа што веќе тука вие како еден претприемач имате три улоги:

1. **Продолжување на зголемување на бизнис потенцијална енергија во најважните елементи на бизнисот.** Не значи дека претходните фази се доволни за создавање на бизнис потенцијална енергија. Знаете дека енергијата не се губи туку само го менува обликот, но знаете и дека за да обезбедите постојан раст и развој на бизнисот ќе ви треба секогаш зголемување на складираната бизнис потенцијална енергија. Сега прашањето е како ја зголемувате? На пример, еден начин е со кадровско екипирање на компанијата. Оваа улога претставува постојано зајакнување на капацитетите и ресурсите кои постојат, кои се градат и кои се доведуваат во бизнисот.
2. **Трансферирање на бизнис потенцијална енергија во кинетичка енергија.** Втората улога е да работите на трансферирање на потенцијалната енергија складирана

во определен бизнис ентитет во кинетичка енергија која ќе дава определен допринос во раст и развој на бизнисот. На пример, не е доволно да имате вработен со одлични вештини и знаење или пак да го дистрибуирате вашето знаење и вештини кај вашите вработени. Мора да обезбедите дека тие вештини и знаење ќе се практикуваат секојдневно и ќе генерираат резултати за вашиот бизнис. Бидејќи на крајот, не се мери бизнис потенцијалната енергија складирана некаде, туку се мерат резултатите, а тие се резултат на бизнис кинетичка енергија. Целта на оваа улога е да обезбеди дека сите тие капацитети и ресурси кои се користат и во кои се инвестира за да се зголеми бизнис потенцијалната енергија ги даваат посакуваните резултати.

- 3. Обезбедување најоптимален трансфер на енергијата од еден ентитет во друг како и од еден вид во друг вид.** Оваа улога треба обезбедува ефикасност, ефективност, продуктивност на сите ентитети кои поседуваат бизнис потенцијална енергија и кои ја трансферираат во кинетичка енергија. Ајде да ги земеме повторно вашите вештини како еден претприемач за пример. Значи во права фаза и втора фаза имате технички вештини кои постојано ги зајакнувате. Во втората фаза ги додавате и човечките вештини и концепциските, а во третата фаза и нормално во следните фази, вашите технички вештини ќе бидат се помалку потребни, а се повеќе ќе ви требаат концепциски и човечки вештини. Во оваа фаза вие полка ги трансферирате вашите технички вештини, кон вашиот тим, односно вашите вработени. Но, постои опасност дека тој трансфер на тие технички вештини нема да биде онака како што треба што поради фактот дека вие сеуште сакате да сте „главен“ во вашиот бизнис, што поради фактот дека никогаш не можете во целост да ги трансферирате вештините кои што во моментот ги поседувате само вие. Затоа, многу е важно да работите на системи и процедури кои ќе обезбедат тој трансфер на бизнис потенцијална енергија од еден ентитет во друг, но и од еден вид односно од потенцијална во кинетичка да биде со што помалку загуби на самата енергија.

Дали сега станува јасно зошто скоро сите имаат погрешно сфаќање на бизнисот? Можеби успеав да создадам една силна конфузија кај вас, но верувајте тоа е и целта. Треба добро да размислите и да ги преслушате моите зборови тука, само така ќе дојдете до суштината и ќе си помогнете себеси да го изодите патот кој што сте го започнале.

Бизнисот е отворен систем низ кој поминува но и се креира различна енергија која има различни намени. Претприемачот има повеќе од една улога кога станува збор за таа енергија и недостаток на една од тие улоги предизвикува колапс на целиот систем.

И како и секогаш би поставил едно прашање. Што мислите кој ентитет, односно елемент на бизнисот може да има најголема бизнис потенцијална енергија која ќе биде најкорисна за вас и зошто?

Добро е да започнеме дискусија на оваа тема. За да одговорите на оваа прашање од оваа епизода, одете на www.pretpriemac.com/category/podcast/ и на постот за оваа епизода оставете коментар.

И за крај само најава дека следниот подкаст ќе биде на тема “10 основни елементи со бизнис потенцијална енергија”. Доколку имате прашања за оваа следна тема, можете да оставите гласовна порака на www.pretpriemac.com/podcast-prasanja/.

Па тоа е тоа, за оваа епизода на претприемачки пат. Се надевам дека барем малку помогнавме во расветлување на тој ваш пат.

Исто така би бил благодарен доколку го оцените овој подкаст на iTunes. Така ќе помогнете истиот да биде видлив за други луѓе. Доколку веќе сте го сториле тоа навистина ви благодарам. Прекрасни сте.

Се до следната епизода, запомнете вие сте креатор на вашиот претприемачки пат. Се е во ваши раце. Голем поздрав и довидување.