

## Kaip pradėti verslą?

Ar verta pačiam kurti verslą? Ar verta žmones sudominti verslu, jo kūrimu ir plėtojimu, padrąsinti imtis iniciatyvos ir pradėti savo verslą? o gal verčiau dirbti ir nesublaškyti?

12 straipsnių ciklu bandysime kartu atsakyti į šiuos klausimus. Kiekviename straipsnyje rasite patarimus, patirtimi dalinsis savo smulkų verslą turintys žmonės, padarę savo klaidų ir pasiekę aukštumų. Galėsite užduoti klausimus, Jums atsakys patyrę verslo konsultantai.

Trumpai apie straipsnius: straipsniai subalansuoti tiems, kurie galbūt tik pasvajoja ar pasvarsto apie nuosavą verslą, ir puikiai tinka tiems, kurie jau kuria ir vysto savąjį verslą. Bus aptartos pačios svarbiausios temos, aktualios žmonėms jau turintiems savo verslą ar ketinantiems jį kurti. Žemiau Jums pateikia straipsnių ciklo planą.

### 1. Kaip pradėti verslą?

2. Mokesčiai pradedančiam verslui
3. Juridinio statuso pasirinkimas
4. Verslo plano paruošimas
5. Pirmų metų pelno skaičiavimas

6. Verslo idėjos pristatymas
7. Kokybės vadybos sistemo
8. Gamybos optimizavimas
9. Eksporto galimybės

10. Darbuotojų pritraukimas.
11. Darbuotojų išlaikymas.
12. Vadovavimas komandai

Skaitydami šį, pirmąjį, straipsnį, galėsite kitu kampu pažvelgti į verslo kūrimą. Verslo kūrimas – tai nauja pradžia, nauja galimybė, nauji patyrimai. Sužinosite, ką svarbu daryti ir ko nedaryti, norint pradėti verslą, bei į kokius 7 klausimus verta atsakyti, ruošiantis kurti savo verslą.

## Kuriame verslą: ką daryti ir ko nedaryti?

### Daryti

- **Rinktis veiklą, kuri pelninga.**  
 Kad ir kaip jūs mėgstate kepti bandeles, tačiau jei toje pačioje gatvėje įsikūrę trys kepyklėlės, rinkitės arba kitą „gatvę“ t.y. rinką, arba kitą produktą. Nemanyskite, kad „nušluosite“ konkurentus be sunkios kovos. Pelną neša klientai – prisitaikykite

### Nedaryti

- **Rinktis veiklą, kuri Jums nepriimtina.**  
 Pasirinkus veiklą, kuri nusižengia jūsų moralės normoms ar vidinėms nuostatoms, vargsite kiekvieną dieną, neturėsite polėkio dirbti, bus sunku vystyti verslą ir kurti naujas idėjas.

prie to, ko jiems reikia.

- **Konsultuotis ir ieškoti informacijos.**  
Ieškokite informacijos visur, kur tik galite jos gauti, į visus versle iškylančius klausimus jau yra atsakyta knygose, internete, konsultantų užrašuose. Būkite atviri ir visuomet, iškilus sunkiems klausimams, turėkite vilties ir optimizmo.
- **Rizikuoti.**  
*Jeį nori turėti tai, ko dar neturi, - padaryk tai, ko dar niekad nesi daręs.* Žinoma, rizika turi būti pamatuota ir įvertinta, nes ji visada yra – tik išmokite ją kontroliuoti, o ne jos vengti.
- **Pasirinkti tinkamus partnerius.**  
Tai svarbu bet kuriame gyvenimo etape, ypač versle. Verslas kur kas sėkmingesnis, kai jus supa tinkami žmonės, kurie kompensuoja jūsų silpnybes, pasinaudoja jūsų stiprybėmis ir kartu sukuriate nuostabią komandą.
- **Rasti finansavimą.**  
Investuotojai bet kada pasiruošę investuoti į geras idėjas, kurios išspręš žmonių problemas, todėl supraskite, kad finansavimas nėra didžiausia kliūtis. Be to naujai besikuriantis verslas gali gauti paramą verslo pradžiai, nemokamas konsultacijas. Tai aptarsime kituose mūsų ciklo straipsniuose.

- **Tikėtis greito rezultato.**  
Naujai sukurtas verslas – jūsų kūdikis, kuriam užaugti reikės laiko, laimė, ne 18 metų. Tačiau nereikia tikėtis, kad pirmi mėnesiai bus pelningi. Skaičiuojama, kad pradėdant verslą, verta turėti santaupų bent šešioms mėnesiams. Aktyviai dirbant po šešių mėnesių jau yra tikimybė gauti pirmas pajamas, kurios leis pragyventi.
- **„Copy/ Paste“.**  
Kad ir kaip gerai išmanytumėte draugo, kolegos, ar kaimyno verslo modelį, atkartoti jo nepavyks. Skirsis rinka, laikas, kai pradėdat veiklą, tiekėjai ir begalė kitų esminių punktų, todėl nekopijuokite, o kurkite savo. Juk antro „Facebook“ kol kas nėra☺/
- **Likti komforto zonoje.**  
Labai paprasta prisitaikyti ir priprasti prie to, ką darai kiekvieną darbo dieną ir nesuvokti, kad rezultatas bus toks pats, kaip ir kiekvieną darbo dieną. Plėsti komforto zonos ribas nuolatosis iš jos išeinant, yra vienintelis būdas pasiekti aukštumas.
- **Būti susiraukus ir tikėtis blogiausio.**  
Svarbu, kad tikėtumėte savo idėja. Tik tokiu atveju galėsite ja „užburti“ ir kitus, pritraukti darbuotojus ir klientus. Šypsena – kalba, kurią moka visas pasaulis.



**Testas:** kokius verslus matote šiame paveikslėlyje?

- Valčių nuoma,
- mėškerių pardavimas,
- sliekų auginimas,
- žvejyba,
- ...

Atsakymus arba savo verslo idėjas siųskite mums iki 2015 m. kovo 31 d.

el. p. [verslo.ideja2015@gmail.com](mailto:verslo.ideja2015@gmail.com)

### 7 klausimai, kuriuos verta atsakyti prieš pradėdant verslą:

- **Ką man patinka daryti?**

„Pasirink mėgstamą darbą ir tau gyvenime nė vienos dienos nereikės dirbti.“ Konfucijus  
Plačiai paplitęs mitas, jog dirbti reikia sunkiai, kad darbas negali teikti malonumo ir į darbą visi nenori eiti. Tačiau pasirinkus mėgstamą veiklos sritį, žmogus gali kur kas sparčiau tobulėti, tapti savo srities profesionalu ir visa tai daryti su malonumu bei polėkiu.

- **Ką moku daryti?**

Atsakę į klausimą, ką jums patinka daryti, pagalvokite dar, o ką iš tų veiklų tikrai gebate puikiai atlikti? Būtent tai gali būti šauni jūsų verslo kryptis. Sėkmingiausi verslininkai į tris klausimus: „Ką man patinka daryti?“, „Ką moku daryti?“ ir „Ką gyvenime darau?“ turi vieną atsakymą.

- **Kas dar tai daro?**

Apsidairykite aplinkui, galbūt norite steigti kirpyklą, nors aplinkui jau yra 5 kirpyklos, kurios sunkiai verčiasi? O gal jūsiškė bus tikrai ypatinga ir gebės pritraukti klientus? O galbūt jūs gaminate puikius kepinus, o netoliese nėra nieko panašaus į mažą jaukią kepyklėlę?

- **Kokią problemą išspręsiu?**

Pamąstykite kaip jūsų klientai, ar išsprendžiate jų problemas? Jeigu jūsų siūlomas produktas ar paslauga neišspręs žmonių problemų, jie tiesiog su jumis nebendraus. Žmonės išleidžia pinigus tam, kad patenkintų begalę savo skirtingų poreikių, turite patekti į pirkinių sąrašą ir jame išlikti, to pasiekti galite tik išsprendę problemas, su kuriomis susiduria jūsų klientai.

- **Ko man reikia?**

Pasvarstykite, kokių patalpų, įrangos, žmonių jums reikia? Ar tai gali būti tiesiog jūsų namai, nes ruošiatės prekiauti savo rankdarbiais, ar reikia šviesių, erdvių patalpų, nes norite įkurti vaikų priežiūros centrą? Galbūt reikės specialios įrangos, kurią žinote kaip lengviau gauti, ar jus supa žmonės, kurie yra genijai savo srityje ir pasiruošę dirbti kartu.

- **Koks pavadinimas?**

Neapersistenkite ir neišvaistykite kelių savaitių prie poros žodžių, ne pavadinimas sukuria vertę, o veikla, kurią jis puošia. Pavadinimas turėtų būti lengvai įsimenamas, lengvas, traukiantis akį ir ausį, iškart pasakantis apie jūsų veiklą. Yra keletas taisyklių, į kurias būtina atsižvelgti kuriant pavadinimą, kurios aprašytos šiame puslapyje <http://www.vlkk.lt/lit/nutarimai/imoniu-pavadinimai.html>. Registru centro svetainėje galite patikrinti, ar nėra kitos įmonės, užregistruotos tokiu pačiu pavadinimu.

- **Kiek investicijų reikia?**

Verslo pradžia tikrai reikalingi pinigai ir investicijos. Tačiau tai nereiškia, kad turite sunkiai dirbti 10 metų, jog galiausiai, sukauptų reikiamą pinigų sumą, galėtumėte pradėti savo verslą. Yra daug būdų, kur jūs galite gauti paramą būsim verslui. Tai investicijos, fondai, paskolos su mažesnėmis palūkanomis. Apie tai parašysime kituose straipsniuose.

Atsakę į šiuos klausimus, t.y. sugalvoję sritį, kuri jums patinka ir kurią puikiai išmanote, patikrinę, ar tai jūsų aplinkoje bus nauja ir naudinga veikla, numatę, kas bus jūsų potencialūs klientai, supratę, kokių patalpų, kokios įrangos ir kokių žmonių reikia įgyvendinti veiklą, pasvarstę apie reikalingas investicijas, apžvelgę, ką reikia daryti ir ko nereikia daryti – žengiate pirmąjį žingsnį savo verslo sukūrimo link.

Kitame straipsnyje, skirtame aptarti mokesčius pradedančiajam verslui, sužinosite, kokie ir kokio dydžio mokesčiai yra taikomi, kokias lengvatas galite gauti ir kuo ypatingi pirmieji mokestiniai metai.

## **Paulius ŠŪMAKARIS**

Straipsnių ciklas parengtas įgyvendinant projektą „Verslumo ir inovacijų paramos paslaugų plėtra – VIPPP“, finansuojamą Europos regioninės plėtros fondo.

### **Daugiau apie projektą:**

Įgyvendinant iš dalies ES Struktūrinių fondų finansuojamą projektą „Verslumo ir inovacijų paramos paslaugų plėtra – VIPPP“ sutarties Nr. VP2-2.2-ŪM-02-K-01-008, sukurtas straipsnių ciklas, skirtas verslumo skatinimui. Projektas vykdomas pagal Lietuvos 2007 – 2013 m. Ekonomikos augimo veiksmų programos 2 prioriteto „Verslo produktyvumo didinimas ir verslo aplinkos gerinimas“ priemonę „Asistentas – 4“ ir finansuojamas Europos regioninės plėtros fondo.

**Projekto vykdytojas:** asociacija „Lietuvos mediena“