

Ghid: Primii pași în antreprenoriat

◆ 1. Clarifică-ți motivația

Înainte de a începe, întreabă-te:

- De ce vreau să fiu antreprenor?
- Ce așteptări am (independență, bani, satisfacție personală)?
- Sunt dispus să învăț constant și să-mi asum riscuri?

👉 Notează-ți pe hârtie răspunsurile. Ele vor fi busola ta.

◆ 2. Identifică ideea de afacere

- Pleacă de la competențele tale (ce știi să faci bine).
- Uită-te la pasiunile tale (ce îți place să faci).
- Verifică cererea din piață (oamenii chiar au nevoie de asta?).

💡 Exemplu: dacă știi contabilitate → freelancing servicii contabile; dacă îți place gătitul → cofetărie mică online.

◆ 3. Testează ideea înainte de a investi

- Întreabă prieteni/potențiali clienți ce părere au.
- Oferă primele servicii/produse la scară mică.
- Culege feedback și vezi dacă există interes real.

◆ 4. Alege forma juridică potrivită

În România ai câteva opțiuni:

- PFA (Persoană Fizică Autorizată): simplu, rapid, bun pentru freelanceri.
- SRL (Societate cu Răspundere Limitată): flexibil, bun pentru afaceri cu parteneri.
- II (Întreprindere Individuală): asemănătoare PFA, dar cu mai multă libertate.

 Resurse utile:

- ONRC – Înființare firmă
- ANAF – Reguli fiscale PFA/SRL

◆ 5. Calculează costurile de start

Fă o listă cu:

- Cheltuieli fixe (înregistrare firmă, chirie, echipamente).
- Cheltuieli variabile (materie primă, transport, utilități).
- Costuri de marketing (site, promovare).

 Întrebare cheie: „Câți bani am nevoie pentru primele 6 luni?”

◆ 6. Caută finanțare (dacă este necesar)

Opțiuni:

- Economiiile proprii.
- Ajutor din partea familiei.
- Credite bancare pentru startup.
- Programe guvernamentale: Start-Up Nation.
- Fonduri europene: POC – Program Operațional Competitivitate.

◆ 7. Creează un plan simplu de afaceri

Nu trebuie să fie complicat. Conține:

- Produs/serviciu oferit.
- Clienții țintă.
- Prețuri.
- Canale de vânzare (online, offline).
- Cum te promovezi.

◆ 8. Construiește vizibilitatea

- Creează un site simplu (WordPress, Wix).
- Fă pagini pe rețele sociale (Facebook, Instagram, LinkedIn).
- Cere recomandări de la clienții inițiali.

♦ 9. Lansează un „pilot”

Nu aștepta să fie totul perfect. Testează cu un produs/serviciu mic, la un grup restrâns de clienți.

👉 Vei învăța din feedback și vei ajusta.

♦ 10. Gândește pe termen lung

- Cum îți vei crește afacerea?
- Ce clienți noi poți atrage?
- Poți adăuga produse/servicii noi?



Checklist final – Primii pași în antreprenoriat

- ☐ Mi-am clarificat motivația și așteptările.
- ☐ Am identificat o idee bazată pe abilități, pasiuni și cererea pieței.
- ☐ Am testat ideea la scară mică.
- ☐ Am ales forma juridică potrivită (PFA/SRL/II).
- ☐ Mi-am calculat costurile pentru 6 luni.
- ☐ Am explorat sursele de finanțare disponibile.
- ☐ Am făcut un plan simplu de afaceri.
- ☐ Am creat vizibilitate (site, social media, recomandări).
- ☐ Am lansat un proiect pilot.
- ☐ Am stabilit pași de creștere pe termen lung.