

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Zostań swoim szefem

Autor: David McMullan

Tłumaczenie: Tomasz Rzychoń

ISBN: 83-7361-562-8

Tytuł oryginału: [Be Your Own Boss](#)

Format: 121x194, stron: 184



Rozpoczęcie działalności gospodarczej i utrzymanie się na rynku jest dla wielu niejasnym, a dla większości niepewnym przedsięwzięciem. Jeżeli chcesz podejmować ryzyko i omijać ukryte przeszkody, będzie Ci potrzebne właściwe przygotowanie i wiedza o planowaniu działalności gospodarczej. Ta książka Ci w tym pomoże.

„Zostań swoim szefem” – zwięzły i wszechstronny przewodnik autorstwa doświadczonego przedsiębiorcy, Davida McMullana – dostarcza praktycznych, łatwo przyswajalnych wskazówek dotyczących założenia własnego biznesu i prowadzenia go szlakiem sukcesu. Książka wyjaśnia, jak należy planować działania, a także wskazuje potencjalne problemy – wielu z nich możesz uniknąć i zagwarantować swojej firmie świetlaną przyszłość. Zanim podejmiesz decyzję o rozpoczęciu działalności gospodarczej, przeczytaj tę książkę. Pomoże Ci ona :

- wybrać rodzaj działalności;
- opracować biznesplan;
- pozyskać kapitał;
- wybrać siedzibę;
- zarządzać przedsiębiorstwem;
- prowadzić marketing, sprzedaż i promocję.

Niniejsze, zaktualizowane wydanie stanowi nieocenioną pomoc dla każdego raczkującego przedsiębiorcy pragnącego uniknąć pułapek życia gospodarczego i odnieść sukces. Niech ta książka będzie inwestycją w Twoją nową firmę.

Spis treści

Od Tłumacza	9
1. Kim jesteś?	11
Zmiana na lepsze	12
Stan umysłu sprzyjający osiągnięciu sukcesu	12
Dlaczego chcesz rozpocząć działalność gospodarczą?	14
Kim jesteś?.....	16
Praca w domu: konsekwencje dla rodziny	19
Zacznij działać.....	21
Nauka i ciężka praca.....	22
Nie myśl o tym w nieskończoność. Zabierz się do pracy!.....	23
2. Wybór rodzaju działalności	25
Przejmowanie istniejącego przedsiębiorstwa.....	25
Franczyza	26
Sprzedaż bezpośrednia.....	29
Rozpoznawanie rynku	30
Produkty i usługi — rynek zbytu	30
Polityka cenowa	34
Punkt sprzedaży	39
Promocja	39
3. Rada eksperta	43
Wsparcie ze środków publicznych dla osób rozpoczynających działalność	44
Ośrodki Krajowego Systemu Usług	46
Organizacje handlowe	46
Inne źródła informacji.....	48
O co pytać doradców?	48

4. Biznesplan	49
Cel opracowywania biznesplanu	49
Wzór biznesplanu.....	50
Przykład biznesplanu	53
Kosztorys	60
Przychody ze sprzedaży	62
Rachunek zysków i strat	63
Prognoza rachunku przepływów pieniężnych	65
5. Źródła finansowania przedsiębiorstwa	69
Twój wkład własny	70
Wspólnik.....	71
Współmałżonek	71
Rodzina i przyjaciele	71
Pożyczki w instytucjach niebankowych.....	72
Kredyty bankowe	72
Więcej o usługach bankowych	74
Pośrednicy finansowi	76
Dawcy kapitału podwyższonego ryzyka (venture capital).....	76
Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe.....	77
6. Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw	79
Przedsiębiorstwo jednoosobowe	79
Spółki osobowe	81
Spółki kapitałowe	86
Inne formy organizacyjno-prawne.....	88
Podatek VAT	89
7. Siedziba firmy	93
Praca w domu	93
Lokalizacja	94
Kompleksowa obsługa biurowa?	95
Placówka sprzedaży detalicznej	96
Wynajęcie lokalu.....	99
Kupno lokalu	100
Władze samorządowe oraz instytucje wspierania przedsiębiorczości	102
Jak szukać pomieszczeń do wynajęcia lub do kupienia?.....	104

8. Marketing, sprzedaż i promocja	105
Zanim rozpoczniesz.....	106
Reklama	107
Reklama w lokalnych gazetach	109
Rola sprzedaży	110
Mailing.....	111
Sprzedaż przez telefon	114
Przygotowanie do wizyty u klienta	125
Na zakończenie tygodnia pracy.....	132
Rozwijanie relacji z dotychczasowymi klientami	133
Wizerunek Twojej firmy	133
Troska o klienta	137
Internet.....	138
9. Zarządzanie przedsiębiorstwem	141
Zarządzanie czasem.....	141
Zarządzanie przepływami pieniężnymi	146
Zatrudnianie pracowników.....	150
Alternatywne metody zatrudniania	152
Podsumowanie.....	154
10. Gdzie szukać informacji?	155

Kim jesteś?

Prawdopodobnie dążysz do tego, aby działać na własny rachunek, lecz powinieneś rozważyć argumenty za i przeciw rozpoczynaniu działalności gospodarczej. Ta książka Ci w tym pomoże.

Poniżej znajduje się lista pytań, które na początek powinieneś sobie zadać. Niniejsza książka ułatwi Ci znalezienie odpowiedzi na nie.

- ◆ Czy odpowiada Ci praca na własny rachunek?
- ◆ Jak zamierzasz rozpoznać rynek?
- ◆ Co będzie przedmiotem Twojej działalności?
- ◆ Czy potrzebujesz kapitału?
- ◆ Jak zdobędziesz kapitał, jeżeli jest on Ci potrzebny?
- ◆ W jaki sposób zamierzasz prowadzić sprzedaż?
- ◆ Czy będziesz efektywnie wykorzystywał swój czas?
- ◆ Czego powinieneś się dowiedzieć o usługach bankowych dla podmiotów gospodarczych, o prowadzeniu ksiąg rachunkowych i ubezpieczeniach?
- ◆ Czy zamierzasz być płatnikiem VAT?
- ◆ Czy rozpoczniesz działalność w formie przedsiębiorstwa jednoosobowego, spółki jawnej czy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością?
- ◆ Gdzie możesz zasięgnąć porady i czy jest ona bezpłatna?

Czy działalność będzie miała charakter produkcyjny czy usługowy? Zamierzasz prowadzić ją w domu czy w biurze? Czy rozpoczniesz ją w formie przedsiębiorstwa jednoosobowego czy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością? Czy zamierzasz poświęcać jej cały swój czas czy tylko część? Aby odpowiedzieć na te wszystkie pytania, konieczne jest z Twojej strony profesjonalne podejście do przedsięwzięcia.

Dodam jeszcze, że ta książka ujmuje zagadnienie od podstaw w sposób praktyczny i wszechstronny.

Zmiana na lepsze

Najlepsze zmiany to te, nad osiągnięciem których pracujemy i które sami wywołujemy. Poprawa losu jednostki może być powodowana tylko jej działaniami. *Jeżeli chcesz* samemu decydować o sobie, *musisz* przyjąć wyzwanie.

Zmianę można traktować jako trzyetapowy proces. W pierwszej fazie tworzymy wyobrażenia o nas w przyszłości, w której zmiana jest już dokonana. W drugiej zachowujemy się tak, jakbyśmy ową zmianę przechodzili, a nowa sytuacja była faktem dokonanym. Trzeci etap polega na wprowadzeniu modyfikacji w życie — bariery zanikają i zmiana dokonuje się.

Sposób, w jaki postrzegają nas inni, determinuje ich postawę względem nas — podają nam pomocną dłoń albo zachowują obojętność; dotyczy to tak pracowników działu kredytowego banku, jak i naszego pierwszego klienta. Musimy zachowywać się tak, jakbyśmy już osiągnęli sukces w roli przedsiębiorcy.

Oto kilka przydatnych wskazówek:

- ◆ Mamy od jednej do czterech minut, aby wywołać pozytywne pierwsze wrażenie. To ważniejsze, niż może się wydawać!
- ◆ 55 procent komunikatu odbieranego przez drugą stronę generują bodźce wzrokowe i język ciała.
- ◆ 38 procent komunikatu odbieranego przez drugą stronę generują bodźce słuchowe, czyli ton głosu.
- ◆ To, co mówimy, stanowi tylko 7 procent przekazywanego komunikatu.

Reprezentujemy naszą firmę. Ciągły rozwój osobowości i profesjonalizm to klucze do sukcesu. Ci, którzy nie angażują się w sukces w pełni, nie osiągają zadowalających wyników.

Stan umysłu sprzyjający osiągnięciu sukcesu

Pozytywne nastawienie do biznesu przekłada się na determinację w realizowaniu celów oraz unikanie zbaczania z obranej drogi i zniechęcania się. Wiąże się to z koncentracją, wytrwałością i otwartością na zmiany.

Wybrałeś — chcesz samemu decydować o Twoim losie. Określ ten cel wyraźnie. Wypisz zalety takiego wyboru na jednej kartce, a wady na drugiej. Następnie przedyskutuj je z kimś, komu ufasz. Pomoże Ci to uniknąć „ukrytego niezadowolenia”, które może się pojawić, jeżeli nie przeanalizujesz dogłębnie motywów Twojego wyboru.

Gdy już cel będzie dla Ciebie jasny i stan Twojego umysłu właściwy, zaufaj swojej decyzji i włóż w jej realizację całe serce. Niech Twoje serce i umysł podążają tą samą drogą.

Zaakceptuj w pełni odpowiedzialność związaną z decyzją i bądź elastyczny w stosunku do rezultatów — mogą okazać się dalekie od oczekiwań. Nieustannie analizuj każde posunięcie i dostosowuj podejmowane kroki tak, aby płynnie zmierzać do celu.

Gdy udźwigniesz ciężar swojej decyzji i doniesiesz go do miejsca przeznaczenia, wzrośnie Twoja pewność siebie, a nastrój zmieni się na bardziej pozytywny.

Ci, którzy osiągnęli sukces, są często postrzegani jako traktujący życie poważnie, zatem nie przejmuj się, jeżeli Twoje zachowanie stanie się bardziej „sztywne”. Jakkolwiek pamiętaj, że poczucie humoru idzie w parze z pozytywnym podejściem i jest jego składową. Nie tylko pomaga utrzymywać stres na bezpiecznym poziomie — uśmiech jest jaskółką sukcesu, która obwieszcza, że Ty i Twoja firma macie się dobrze.

Jeżeli praca dostarcza Ci satysfakcji, znaczy to, że odkryłeś istotny składnik sukcesu. Właściwy nastrój determinuje rezultat wielu działań. Utrzymywanie dobrego humoru powinno być priorytetem na Twojej liście celów.

Aby zachować pozytywny stan umysłu, musisz czuć się dobrze we własnej skórze. Złe samopoczucie ma swoje korzenie w sferze fizycznej, a jako swój własny szef będziesz potrzebował mnóstwo energii. Włącz w swój plan dnia trochę ruchu. To ożywi Twój umysł i ułatwi utrzymanie dystansu wobec stresu.

Pozytywne nastawienie musi zakorzenić się w Twoim sposobie bycia. Wówczas cała Twoja osobowość będzie zorientowana na osiąganie celów. Być swoim własnym szefem losu znaczy zobowiązać się wobec siebie do utrzymania dobrego samopoczucia. Zwolnienie się z tej pracy jest równoznaczne z zarzuceniem dobrego zwyczaju i utratą wiary.

Pamiętaj o *ZŁOTEJ* formule:

- ◆ Zadbaj, by mieć kogoś, z kim można rozmawiać o problemach.
- ◆ Ładuj codziennie swoje akumulatory — zapewnij sobie czas na relaks.
- ◆ Organizuj sobie ćwiczenia fizyczne i utrzymuj stres na dystans.
- ◆ Troszcz się o swoje zainteresowania poza pracą, które sprawiają Ci radość.
- ◆ Odżywiaj się prawidłowo i nagradzaj się za sukcesy.

Samozatrudnienie to zachęta, nie praca. To określone nastawienie pozwalające rozwijać skrzydła. To nie jest naturalne zachowanie. Wybierając tę drogę, odnajdujemy siebie i wytyczamy sobie szlaki. Ostatecznie rzecz sprowadza się do tego, że musimy po prostu *wybrać* sukces. I musimy pamiętać o tym każdego ranka, gdy wstaje nowy dzień.

Dlaczego chcesz rozpocząć działalność gospodarczą?

Jakie są Twoje motywy rozpoczynania działalności? Być może znajdują się na tej liście:

1. Uważasz, że lepsze to niż pozostać bezrobotnym.
2. Chcesz zarobić mnóstwo pieniędzy.
3. Chcesz być panem własnego losu.
4. Chcesz mieć satysfakcję z tego, co robisz.
5. Chcesz być szefem dla innych.
6. Chcesz dostać się na pole bitwy i konkurować.

Przyjrzyjmy się bliżej poszczególnym motywom:

1. Jeżeli to jest Twój motyw, znaczy to, że jesteś jednym z wielu, których Urząd Pracy określa mianem „sfrustrowanych pracą”, a którzy zrezygnowali z poszukiwania zatrudnienia. Ostatecznie samozatrudnienie jest dla urzędu zjawiskiem pozytywnym. Powinieneś jednak ostrożnie rozważyć swoje mocne strony, aby nie dokonać „wyboru skazańca”, tj. nie zaakceptować tego, co jest w zasięgu ręki, podejmując nieracjonalną decyzję.

2. Rzuć okiem raz jeszcze na dane statystyczne. Jeżeli okażesz się być jednym ze świeżo upieczonych przedsiębiorców, którzy odnieśli sukces, Twoje zwycięstwo jako bezpośredni skutek ponadprzeciętnej kreatywności może polegać na zdobyciu środków utrzymania dla Ciebie i Twojej rodziny. Jest to sukces względny, niekoniecznie oznaczający istotną poprawę sytuacji materialnej — satysfakcja wynikająca z pościgu za pieniędzmi, o wysokim prawdopodobieństwie sukcesu.
 3. Będziesz panem własnego losu. Ale nie oznacza to, że staniesz się wolny jak ptak. Prawdopodobnie będziesz związany z pracą bardziej niż pracownik najemny, zatrudniony na pełny etat. Twoja wolność może oznaczać kryzys finansowy. Porozmawiaj z kimś, kto prowadzi własny interes. To Cię wyleczy.
 4. Jeżeli chcesz mieć satysfakcję z robienia czegoś innego każdego dnia, musisz pogodzić się z tym, że jakiegokolwiek działalności gospodarczej nie podejmiesz, pewne czynności będą powtarzalne. Jeżeli chcesz satysfakcji z podążania własną drogą, masz szansę wyciągnąć wygrany los. Osiąganie zysków na własną rękę wynagrodzi Cię podwójnie, podnosząc Twoją samoocenę i pewność siebie.
 5. Powinieneś raz jeszcze sięgnąć po dane statystyczne. Źródła podają, że dwie trzecie nowo powstałych przedsiębiorstw to firmy jednoosobowe. Jedynie 5,9 procent mężczyzn i 3,6 procent kobiet zatrudnia więcej niż 25 pracowników. Jeżeli chcesz być szefem dla innych, to nie jest właściwa droga.
 6. Jeżeli lubisz stawać w szranki, z całą pewnością weźmiesz udział w niejednej bitwie. Jeżeli postrzegasz ciężką i wytrwałą pracę jako po prostu konkurowanie, znaczy to, że masz zdrowe podejście. Może się okazać, że dwie trzecie czasu będziesz poświęcał na obserwację rywali, a tylko jedną trzecią na pracę.
- Teraz, rozważywszy swoje motywy, jeżeli nadal chcesz działać na własny rachunek, wypełnij poniższy wiersz:
- Chcę być moim własnym szefem, ponieważ

.....

Kim jesteś?

Jakie są Twoje mocne i słabe strony, zarówno pod względem finansowym, jak i osobowości? Musisz je określić, aby poczynić zdrowe założenia Twojej decyzji. Pomoże Ci w tym wypełnienie prostego kwestionariusza, za pomocą którego odkryjesz swój profil, zanim wyruszysz w drogę.

Ważnym jest, by zdecydować, czy Twoja sytuacja finansowa pozwoli Ci przetrwać pierwsze miesiące przy niskim lub zerowym zysku z działalności.

Twoje finanse

Jeżeli jesteś aktualnie zatrudniony na pełny etat, dobrym pomysłem może okazać się rozpoczęcie działalności, której poświęcałbyś czas wieczorami i w weekendy — w ten sposób mógłbyś przetestować wykonalność swojego projektu. Przyjmując taki plan działania, możesz osiągnąć dochody dodatkowe, towarzyszące pełnoetatowej pracy.

Nie ma jednego, preferowanego profilu kandydata na swojego własnego szefa. Możesz być studentem, żoną prowadzącą gospodarstwo domowe, handlowcem czy menedżerem spragnionym niezależności.

Wiek i płeć nie mają tu znaczenia. Twoją jedyną szansą może być złożenie wniosku o pożyczkę ze środków publicznych na rozpoczęcie działalności czy wypłata z polisy ubezpieczeniowej 60 000 złotych. Istnieją różne warianty rozpoczynania działalności.

Wielu ludzi zaczyna działać na własny rachunek w wieku emerytalnym — bywa, że jest to wiek zaledwie 55 lat (na przykład w straży pożarnej) czy nawet 50, pod warunkiem odbycia 30 lat służby. Bywa, że są to osoby, które właśnie skończyły spłacać kredyty hipoteczne na swoje domy, mają stałe świadczenia emerytalne i odsetki z oszczędności. Są to tak zwane „szaraki” i, według danych Barclays Bank, reprezentują około 15 procent wszystkich nowo powstałych przedsiębiorstw w Anglii i Walii. Na przestrzeni minionej dekady odnotowano wzrost ich liczby o 50 procent.

Biorąc pod uwagę różne warianty rozpoczynania działalności, poniższy kwestionariusz pomoże Ci określić Twoją sytuację finansową. Możesz zmodyfikować ankietę stosownie do Twoich indywidualnych potrzeb.

Część 1.**Miesięczne
dochody
netto**

Miesięczne wynagrodzenie	_____
Miesięczne wynagrodzenie współmałżonka	_____
Zasiłki	_____
Odsetki od lokat	_____
Inne dochody (np. alimenty, wynajem)	_____
Razem	_____

Część 2.**Miesięczne
wydatki**

Raty kredytów, czynsz	_____
Składki ubezpieczeniowe (np. ubezpieczenie domu, samochodu, na życie)	_____
Podatki i opłaty lokalne	_____
Media, w tym woda, energia elektryczna, gaz	_____
Remonty	_____
Składka emerytalna (III filar)	_____
Żywność	_____
Wynagrodzenie ogrodnika/ pomocy domowej/opiekunki do dzieci	_____
Chemia gospodarcza	_____
Abonament telewizyjny	_____
Inne koszty utrzymania	_____
Posiłki dla dzieci w szkole	_____
Ubrania	_____
Rachunki telefoniczne (telefon stacjonarny i komórkowy)	_____
Opłaty za autostrady	_____
Paliwo do samochodu	_____
Eksploatacja samochodu	_____
Inne koszty podróży	_____
Lekarstwa	_____
Fryzjer	_____
Utrzymanie zwierząt domowych	_____

Wydatki świąteczne	_____
Kieszonkowe dla dzieci	_____
Gazety	_____
Papierosy	_____
Wyjścia i inne przyjemności	_____
Inne	_____
Razem	_____

Część 3.

Dochody razem (część 1.) _____

Wydatki razem (część 2.) _____

Różnica _____

Jeżeli nadwyżka dochodów nad wydatkami jest nieznaczna, powinieneś poważnie zastanowić się, czy rozpoczynanie działalności ma sens. Jeżeli masz zrezygnować z pomysłu, zrób to lepiej przed rozpoczęciem działalności. Powinieneś założyć, że przez pierwsze pół roku Twoje przedsiębiorstwo nie będzie zyskowne. Z czego będziesz żył?

Nawet będąc bezrobotnym, powinieneś zaplanować swój budżet. Być może Twoje dochody okażą się na tyle niskie, że nie przekroczysz kwoty wolnej od podatku i w konsekwencji będziesz zwolniony z podatku dochodowego lub otrzymasz wsparcie ze środków publicznych dla osób rozpoczynających działalność. Więcej informacji na ten temat znajduje się w rozdziale 3.

Twoje kwalifikacje

Być może masz doświadczenie w branży, w którą zamierzasz wejść. Jednak działając w pojedynkę, bez wspólnika i nie na zasadzie franszyzy, będziesz zmuszony jednoosobowo zajmować się marketingiem, zarządzaniem, księgowością i planowaniem. Będzie to wymagało wiele energii i dobrej organizacji pracy.

Zwróć uwagę na niektóre spośród cech, jakie są konieczne, aby odnieść sukces w roli przedsiębiorcy. Pamiętaj, że osiągnięcie sukcesu stoi pod wielkim znakiem zapytania, jeżeli nie dysponujesz tymi cechami. W polach poniżej zaznacz „Tak” lub „Nie”.

Czy jesteś pewien, że będziesz w stanie:	Tak	Nie
Pracować po godzinach	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pracować ciężko	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wytrwać w postanowieniach	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nie załamać się, często spotkając się z odrzuceniem bądź odmową	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Motywować innych	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Podejmować dobre decyzje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Polegać na sobie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Być zorganizowanym	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utrzymać motywację	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pokonywać przeciwności losu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Skutecznie negocjować	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Powinieneś zaznaczyć co najmniej 8 odpowiedzi „Tak”.

Czy masz:

Jasno określone cele osobiste	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wysokie kwalifikacje w danym obszarze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otwarte podejście i zdolność uczenia się	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Samodyscyplinę	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Silną wolę	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Życzliwe i profesjonalne podejście do przedsięwzięcia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Powinieneś zaznaczyć co najmniej 5 odpowiedzi „Tak”.

Być może powyższe ćwiczenie dało Ci do myślenia i pozwoliło odkryć na swój temat coś, o czym wcześniej nie wiedziałeś. Zatem podsumuj swoje wyniki.

Wypełnij poniższy wiersz:

Wierzę, że osiągnę sukces, ponieważ

.....

Praca w domu: konsekwencje dla rodziny

Dla wielu niedoszłych przedsiębiorców jedną z pierwszych napotkanych trudności jest koszt wynajmu czy zakupu pomieszczeń biurowych lub powierzchni sklepowej. Często najprostsza możliwość — praca w domu, coraz bardziej popularna z uwagi na koszty — okazuje się najlepszym rozwiązaniem.

Taki wariant jest o wiele tańszy niż kupowanie czy wynajmowanie pomieszczeń i pozwala na większą swobodę w zakresie wyznaczania godzin pracy. Jeżeli, jak często bywa, nie jest konieczne, aby klienci odwiedzali Twoje biuro, wówczas nie jest Ci ono potrzebne, aby budować profesjonalny wizerunek. Możesz w ten sposób zaoszczędzić sporo czasu i pieniędzy na dojazdach do pracy. Pozwala to w pewnej mierze łączyć życie rodzinne z zawodowym.

Aby wykreować pożądaną wizerunek, musisz zapewnić sobie możliwość odbierania wszystkich połączeń telefonicznych, przynajmniej w godzinach otwarcia większości biur i sklepów. Powinieneś także ograniczyć możliwe odgłosy w tle, które mogłyby wskazywać, że jesteś w domu.

Oto przykładowe rodzaje działalności i zawody umożliwiające wykonywanie ich w domu:

- ◆ dziennikarstwo,
- ◆ badania naukowe,
- ◆ rzemiosło,
- ◆ telesprzedaż,
- ◆ konsulting,
- ◆ telemarketing,
- ◆ hipnoterapia,
- ◆ kosmetyka,
- ◆ fotografia,
- ◆ projektowanie graficzne,
- ◆ udzielanie lekcji lub porad,
- ◆ fryzjerstwo,
- ◆ catering,
- ◆ sprzedaż antyków,
- ◆ opieka nad dziećmi,
- ◆ projektowanie witryn internetowych,

- ◆ prace artystyczne,
- ◆ pisanie,
- ◆ brokerstwo ubezpieczeniowe,
- ◆ sprzedaż bezpośrednio,
- ◆ prowadzenie kursu prawa jazdy,
- ◆ drobny handel.

Jeżeli zdecydujesz się na pracę w domu, pierwszą rzeczą, nad jaką powinieneś się zastanowić, jest to, czy ze strony pozostałych członków rodziny możesz liczyć na dobrą wolę i współpracę. W przypadku pracy w domu Twoja uwaga może być zbyt rozpraszana, o ile zamierzasz poważnie zarabiać na życie.

Wyjaśnij domownikom, że to Twoja praca. Niech uszanują to, jak również fakt, że w z góry określonych godzinach postanowiłeś poświęcać czas wyłącznie pracy. Powinieneś mieć ze strony rodziny przyzwolenie na prowadzenie w domu biura z całym wyposażeniem, na jakie możesz sobie pozwolić. Rodzina powinna w miarę możliwości w tym nie przeszkadzać i pozwalać skoncentrować Ci się na pracy.

Rzecz wymaga nawet więcej samodyscypliny niż w przypadku pracy w regularnym biurze. Musisz traktować to tak, jakbyś każdego ranka wychodził z domu do pracy. Pozwoli to uniknąć poddawania się pokusie lenistwa i zdyscyplinuje do wykonywania rutynowych czynności.

Jeśli utrzymasz dyscyplinę w relacjach z samym sobą i rodziną oraz dasz to otoczeniu do zrozumienia, domownicy i ewentualni odwiedzający zorientują się, że to Twoja praca i uszanują to. Ostatecznie Twoja postawa wpłynie na sposób, w jaki będziesz postrzegany.

Zacznij działać

- ◆ Jeżeli masz do spłacenia kredyt hipoteczny, upewnij się w banku lub w administracji budynku, że nie ma przeciwwskazań co do rodzaju działalności, jaką zamierzasz wykonywać w domu. Jeżeli wynajmujesz lokal mieszkalny, przestuduj umowę najmu i uzgodnij temat z gospodarzem.
- ◆ Miej na względzie także swoich sąsiadów. Nie powinni mieć nic przeciwko, o ile nie będziesz zakłócać ich spokoju, hałasując, blokując parking czy ingerując w ich życie w inny

sposób. Naturalną ludzką reakcją jest sprzeciw, więc najlepiej zrobisz, informując sąsiadów o swoich zamiarach, nie narażając się w ten sposób na skargi na dalszych etapach przedsięwzięcia.

- ◆ Jeżeli planujesz przebudować dom, na przykład dodać nowy pokój jako biuro czy warsztat, może okazać się, że potrzebne jest pozwolenie, więc skontaktuj się w tej sprawie z odpowiednimi władzami.
- ◆ Dowiedz się, czy możesz potraktować jako koszty wydatki domowe związane z prowadzoną działalnością. Być może nawet możesz odliczyć od podstawy opodatkowania część czynszu lub raty kredytu hipotecznego. Bądź jednak ostrożny. Jeżeli sprzedasz w przyszłości dom, Urząd Skarbowy może obciążyć Cię podatkiem od zysków kapitałowych w przypadku, gdy wcześniej odliczałeś od podatku wydatki domowe związane z działalnością.
- ◆ Może okazać się, że będziesz zmuszony rozszerzyć zakres polisy ubezpieczeniowej nieruchomości. Skontaktuj się w tej sprawie z agentem ubezpieczeniowym.
- ◆ Jeżeli zamierzasz korzystać z samochodu w ramach prowadzonej działalności, nawet jeżeli chodzi tylko o dojeżdżanie na umówione spotkania z klientami, poinformuj o tym swojego ubezpieczyciela. Nie oznaczaj to, że automatycznie zostanie podniesiona Twoja składka, ale lepiej mieć szerszą polisę na wypadek, gdyby trzeba było z niej skorzystać.

Nauka i ciężka praca

Źródła podają, że w Wielkiej Brytanii 4/5 nowo powstałych firm pada w ciągu pierwszych pięciu lat działalności, jednak rzecz ma się całkiem inaczej w grupie przedsiębiorców, którzy posiadają podstawową wiedzę na temat zakładania i prowadzenia działalności. Wskaźnik *sukcesu* w tej grupie wynosi cztery piąte. Wiedza o zarządzaniu firmą jest zatem bardzo przydatna.

Zanim rozpocznieś działalność, zapoznaj się z ofertą szkoleniową ośrodków wspierania przedsiębiorczości w Twoim regionie oraz agencji rozwoju lokalnego i regionalnego, a także urzędów

pracy. Pozwoli Ci to opanować podstawy rachunkowości oraz obsługi komputera. Takie kursy nie są drogie i stanowią jednocześnie forum, na którym możesz poznać innych uczestników, mogących stać się w przyszłości Twoimi klientami lub skłonnych służyć pomocą i radą w przypadku, gdy prowadzą już działalność.

Zdobywaj informacje. Nowo powstałe małe przedsiębiorstwa korzystające z porad właściwych instytucji, jak ośrodki wspierania przedsiębiorczości, mają znacznie wyższe szanse przetrwania niż statystyczne małe, nowo powstałe firmy. W Polsce działa wiele agencji rozwoju przedsiębiorczości, zrzeszonych w Krajowym Systemie Usług: <http://ksu.parp.gov.pl>. W Wielkiej Brytanii, na przykład, agencje takie są podłączone do wspólnej bazy danych o nazwie Business Link, dostępnej przez internet w witrynie National Federation of Enterprise Agencies (NFEA) pod adresem www.smallbusinessadvice.org.uk.

Najbardziej złudnym z przekonań jest wiara w to, że efekty przyjdą łatwo. Połowa przedsiębiorców pracuje w weekendy, jedna trzecia ma wolne dni zaledwie parę razy w roku, a jedna piąta pracuje tygodniowo 75 godzin lub więcej.

Czy jesteś na to gotów? Jeżeli nie, oznacza to, że prawdopodobnie poniesiesz porażkę.

Nie myśl o tym w nieskończoność. Zabierz się do pracy!

Masz ciekawy pomysł, rozpoznałeś potencjalne przeszkody, zapoznałeś się z danymi statystycznymi i dowiedziałeś się, kim jesteś. Zdecydowałeś, że posiadasz cechy, które pozwolą Ci osiągnąć sukces w roli przedsiębiorcy.

Gdy film kręcony przez Clinta Eastwooda zatrzymuje się w martwym punkcie, dalsza fabuła nie rozmywa się w niespójnych dialogach, ponieważ ten wielki reżyser mówi w takich sytuacjach: „Nie myślmy o tym w nieskończoność. Zabierzmy się do pracy”. Na tym etapie to właśnie powinieneś zrobić. Podjąłeś już decyzję, teraz więc potrzebujesz fachowej porady, jak podejść od strony praktycznej do zakładania działalności. Będzie o tym mowa w następnych rozdziałach.