

Izvor: BIZLife

Ljudi koji su uspeali da pokrenu sopstveni biznis i da budu uspešni u tome što rade izdvajaju neke od saveta kojim su se vodili u svojoj dosadašnjoj karijeri.

“Naučite da budete govornik” savetuje Tim Westergren, osnivač američkog radija ‘Pandora’.

Od svih veština, koje jedan preduzetnik treba da ima, ova je najvažnija. Sposobnost da se neka ideja prenese sa samopouzdanjem, elokvencijom i strašću je najuniverzalnija sposobnost koja vodi do uspeha.

„Kažu ‘Oblačite se za posao koji želite, ne za posao koji imate’ a ja kažem ‘Radite posao koji želite a ne posao koji imate’“ rekao je Dan Cristo, osnivač Triberra.

Vaš idealan posao verovatno podrazumeva sposobnosti i iskustvo koje ne možete da steknete na sadašnjem radnom mestu. Pokrenite se, naučite veštine van posla kojim se bavite. Kroz druge projekte i volontiranja. Onda počnite da ih upotrebljavate na vašem radom mestu.

“Samo zato što nekom verujete ne znači da treba da zavisite njega” rekao je Farhad Meher – Homji, osnivač agencije za veb dizajn ‘Brightlabs’.

Poverenje i posao bi trebalo razdvojiti.

“Svaki savršen početak ima tri osnivača” rekao je Saul Klein, osnivač Kano Computinga.

1. Nekog ko se razume u izgradnju tehnologije i sistema za rešavanje problema.
2. Nekog ko razume koji su ljudski faktori koji stoje iza tih problema, zašto postoje i šta preduzeti da bi se problem rešio.
3. Nekog ko zna kako doći do korisnika, razgovarati sa njima i zainteresovati ih za ono što radite.

„Na prvom mestu izaberite gde želite da živite i ko su ljudi sa kojima želite da se družite i saradujete” rekao je Michael Wolfe, osnivač Pipewisea.

Tek onda gradite karijeru koja vam to dozvoljava.

“Morate da znate da postoje samo tri odluke koje sami pravite, sve ostalo je stvar slučajnih okolnosti i sreće.” rekao je Phineas Barnes, jedan od osnivača sajta First Round Capital.

Birate svoju ideju, poslovne partnere i investitore. Ideja može evoluirati ili se promeniti ali vaš izbor partnera i investitora je ono što će vas trajno pratiti, stoga su to dve najvažnije odluke.

„Naučite da kažete NE” savetuje Chris Prescott, osnivač web-sajta Fantasy Shopper.

Na samom početku bićete puni entuzijazma i rado ćete izgovarati ‘DA’ svakoj novoj ideji i prilici, radeći sve da to uspe. Pod pretpostavkom da je sve u redu dolazite do tačke kada ljudi dolaze kod vas, umesto da vi idete kod njih. Više nećete imati vremena a ni potrebe da sve prihvatate, počnite da govorite ‘NE’ da biste ostali fokusirani na svoju viziju.

“Budite veoma probirljivi kada zapošljavate ljude” rekao je Peter Berg, osnivač kompanije October Three.

Budite probirljivi, zapošljavajte samo najbolje kandidate. Ljudi su najbitnija karika u svakom biznisu. Kvalitet i kvanitet nisu linearni. Upošljavanjem većeg broja ljudi nećete brže rešiti problem a sigurno će vas više koštati. Zato zapošljavajte samo profesionalce, a ako se desi da ste pogrešili u proceni, ne oklevajte da ih otpustite.

„Nikada ne odustajte’ je vrlo često loš savet” rekao je Jeremy Liew, jedan od osnivača ‘Lightspeed Venture Partners’

‘Raditi napornije’ je dobar savet kada sve ide kako treba ali kada nešto ne ide pravi savet je - ‘Raditi drugačije’.

“Savet da je ‘strast najvažnija za posao’ nije tačan” rekao je John Seiffer, osnivač kompanije Boot Camp.

Naravno da treba da ste strastveni u poslu kojim se bavite – zašto biste mu inače toliko vremena posvećivali i ulagali toliko novca. Ali i ljudi čije su kompanije propale su bili strastveni takođe.

Ako pitate ljude koji su u braku 50 godina da li su i dalje zaljubljeni – reći će da jesu. Isti odgovor ćete dobiti i od onih koji su u braku dve nedelje i razvešće se u naredne dve godine.