

Podnikateľské cesty pre dospelých 45+

Premeňte svoje skúsenosti na nové podnikanie

Vitajte v iniciatíve ReSkill45+ - komplexnom programe určenom špeciálne pre dospelých vo veku 45 rokov a viac, ktorí sú pripravení premeniť svoje životné skúsenosti na vzrušujúce nové podnikateľské príležitosti. Tento kurz vás prevedie všetkými krokmi vašej podnikateľskej cesty s praktickými nástrojmi, inšpiratívnymi príbehmi a realizovateľnými stratégiami.

Financované Európskou úniou. Vyjadrené názory a postoje sú názormi a vyhláseniami autora(-ov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory a stanoviská Európskej únie alebo Európskej výkonnej agentúry pre vzdelávanie a kultúru (EACEA). Európska únia ani EACEA za ne nepreberajú žiadnu zodpovednosť.

Prehľad kurzu – čo sa naučíte

- Základy podnikania a rozvoj podnikateľského myslenia
- Obchodné modely: freelancing (práca na voľnej nohe), mikropodnikanie, franchising, digitálne podnikanie
- Základy plánovania: prieskum trhu, rozpočtovanie, právne nastavenie
- Marketingové stratégie a digitálna prítomnosť
- Možnosti financovania a komunitná podpora
- Riadenie rizík a budovanie odolnosti
- Príbehy úspechu podnikateľov 45+
- Praktické aktivity a analytické cvičenia



Tento kurz spája teóriu s praxou a poskytuje vám jasný plán od generovania nápadov až po spustenie podnikania.

Čo je to podnikanie?



Vytváranie hodnoty

Podnikanie je vytváranie ekonomickej hodnoty spustením nového podniku - budovaním niečoho od nuly, čo slúži určitej potrebe alebo rieši problém na trhu.



Preberanie iniciatív

Podnikatelia sú inovátori, ktorí vyhľadávajú príležitosti a podstupujú kalkulované riziká, aby oživilili svoje nápady.



Spôsob myslenia:

Je to viac než len vlastnenie firmy - je to nastavenie mysle na rozpoznávanie príležitostí tam, kde ostatní vidia prekážky.



Podnikateľské myslenie

Podnikateľské uvažovanie je súbor zručností a postojov zameraných na pozitívne a odolné myslenie. Podnikatelia vidia príležitosti tam, kde ostatní vidia riziko, neustále generujú nápady a neboja sa konať.



Kreatívne

Generovanie inovatívnych riešení a myslenie mimo konvenčných hraníc s cieľom riešiť problémy jedinečným spôsobom



Nezávislé

Prevzatie zodpovednosti za rozhodnutia a schopnosť pracovať samostatne na dosahovaní svojich cieľov.



Odolné

Schopnosť spamätať sa z neúspechov a vnímať výzvy ako príležitosti na učenie, nie ako trvalé zlyhania



Orientované na cieľ

Stanovenie jasných cieľov a udržanie pozornosti na dosiahnutie konkrétnych výsledkov napriek rozptýleniam



Sebavedomé

Viera vo vlastné schopnosti a dôvera vo vlastný úsudok, a to aj v prípade neistoty alebo kritiky

Prečo začať podnikáť po 45. roku života?

Životné skúsenosti:

Po 45-ke ste si už vybudovali neoceniteľné kariérne zručnosti, hlboké znalosti z odvetvia a životnú múdrosť, ktorú mladší podnikatelia jednoducho nestihli získať.

Finančná stabilita:

Je pravdepodobne, že máte úspory, aktíva na investovanie alebo prístup k zdrojom, ktoré môžu financovať Váš podnik bez podstupovania nadmerného rizika.

Sloboda a zmysel

Zosúladiť svoju prácu so svojimi vášňami a hodnotami a zároveň si užívajte flexibilný pracovný čas - pracujte podľa vlastných predstáv a vytvárajte zmysluplný dopad.

- ☐ **Výskumy ukazujú, že ľudia nad 50 rokov dosahujú často vyššiu mieru úspešnosti v podnikaní ako mladší zakladatelia, pretože do svojich podnikov vnášajú zrelosť a obchodný nadhľad.**



Výhody starších podnikateľov



Skúsenosti a zručnosti

Desaťročia práce prinášajú hlboké znalosti ľudského kapitálu a trhu, schopnosti ktoré sa nedajú kúpiť za peniaze.



Široká sieť kontaktov:

Roky profesionálnych a osobných kontaktov vytvárajú cenný sociálny kapitál, ktorý môžete využiť na partnerstvá, poradenstvo a príležitosti.



Odolnosť

Keďže zrelí podnikatelia už čelili životným vzostupom a pádom, zvládajú neúspech a stres s väčšou emočnou inteligenciou a nadhľadom

Jasnosť cieľa:

Poznáte svoje silné stránky, hodnoty a vášne - čím eliminujete zmätok v identite, ktorý často trápi mladších podnikateľov

Menší strach zo zlyhania:

Životné skúsenosti prinášajú istotu skúšať nové veci bez paralyzujúceho strachu, ktorý môže brzdiť mladších zakladateľov.



Bariéry a výzvy

Aj keď sú výhody významné, je dôležité si uvedomiť potenciálne výzvy. Dobrá správa? Každú z nich je možné zvládnuť pomocou plánovania, podpory a rastového myslenia..

Vnímaná zaujatosť voči veku

Obavy, že investori alebo zákazníci uprednostňujú „mladých“ podnikateľov - to je však zväčša mýtus. Skúsenosti sú v podnikaní čoraz viac uznávané ako cenné aktívum

Technologická medzera

Možno bude potrebné naučiť sa používať nové digitálne nástroje, ale existuje mnoho platforiem, ktoré sú špeciálne navrhnuté pre jednoduché používanie a ponúkajú množstvo návodov.

Zdravie a rodina

Vyváženie pracovných povinností s povinnosťami v oblasti starostlivosti alebo zdravotnými dôvodmi si vyžaduje premyslené plánovanie a stanovenie hraníc.

Finančné riziko:

Obavy z vyčerpania úspor na dôchodok je možné riešiť prostredníctvom starostlivého rozpočtovania, skromných začiatkov a hľadaním nízkorizikových obchodných modelov

Trhová konkurencia

Dobiehanie rýchlo sa meniacich trendov a technológií si vyžaduje odhodlanie k celoživotnému vzdelávaniu a prispôsobivosť

Podnikateľské modely pre vašu cestu

Práca na voľnej nohe



Ponúkание vašich profesionálnych zručností - ako je písanie, dizajn, poradenstvo alebo koučing - priamo klientom na báze jednotlivých projektov.

Osoby pracujúce na voľnej nohe sú samostatne zárobkovo činné osoby, ktoré pracujú na základe zmluvy pre rôznych klientov, namiesto toho, aby boli viazané na jedného zamestnávateľa.

Výhody

- Flexibilný čas
- Nízke počiatkové náklady
- Úplná kontrola
- Využitie existujúcich odborných znalostí

Na zváženie

- Vyžaduje neustálu samoreklamu.
- Príjem sa môže líšiť v závislosti od projektu.

- Všetky obchodné aspekty je potrebné riadiť sám

Mikropodnikanie a lokálne služby

Mikropodnikanie

Veľmi malý podnik (často 1 - 5 ľudí), ktorý obsluhuje špecifický segment alebo lokálnu potrebu. Príklady zahŕňajú domáce pekárne, poradenské firmy, online obchody alebo špecializované služby. Často sídlia doma alebo fungujú online s nízkymi režijnými nákladmi.

Lokálne služby

Opatrovateľské služby, údržba domácností, doučovanie, starostlivosť o domáce zvieratá alebo záhradnícke práce spĺňajú silný miestny dopyt. Tieto podniky poskytujú osobné naplnenie a stabilný príjem tým, že slúžia potrebám vašej komunity.

Kreatívne podnikanie:

Premeňte svoje koníčky na príjem prostredníctvom ručne vyrábaných šperkov, keramiky, práce s drevom alebo umeleckých dielní. Speňte svoje vášne s často minimálnymi počiatočnými nákladmi s využitím domáceho ateliéru

Tieto modely vám umožňujú začať na čiastočný úväzok a postupne sa rozširovať, pričom si overíte svoj koncept a zároveň si zachováte finančnú bezpečnosť.

Franchising a digitálne podnikanie

Franchising

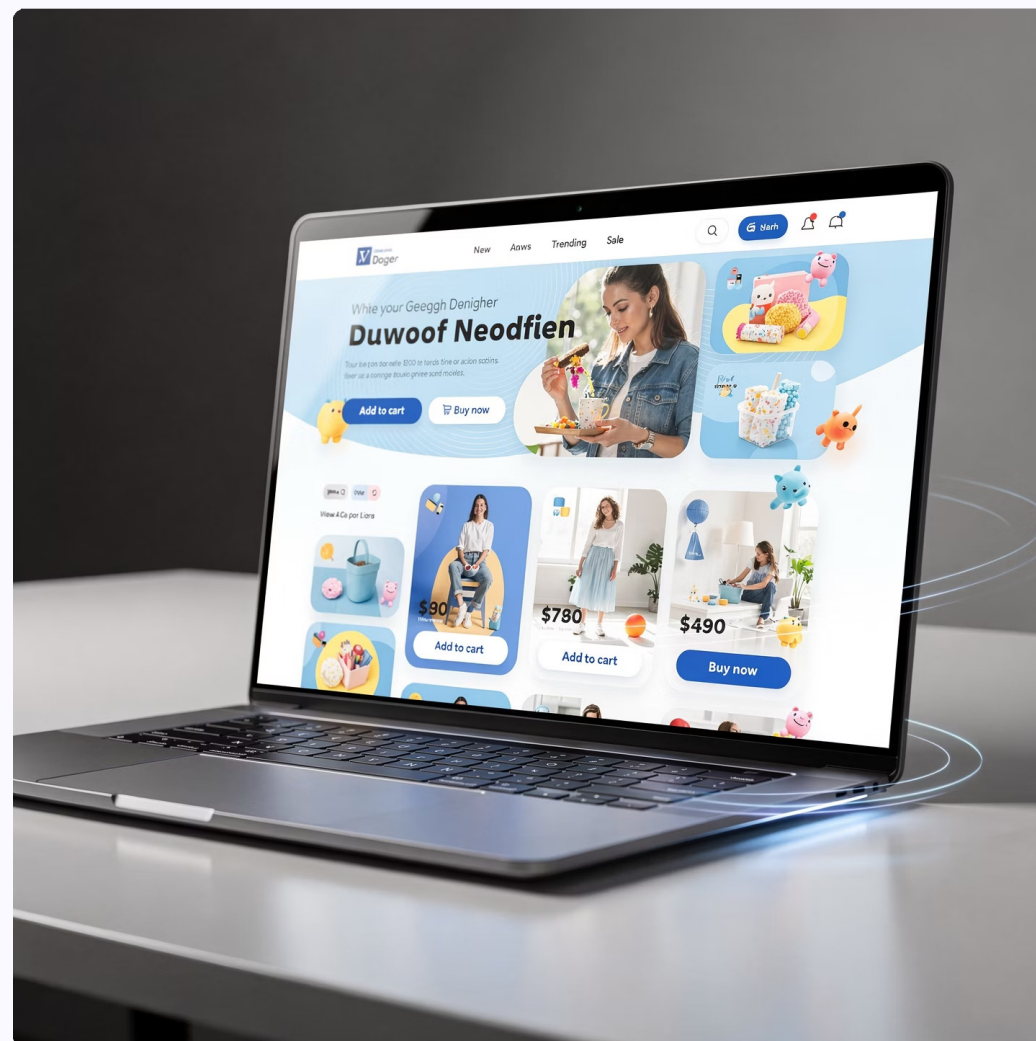


Kúpa práv na otvorenie pobočky etablovanej značky poskytuje overený obchodný model so zabudovanou podporou, školením a rozpoznateľnosťou značky. Platíte počiatočné poplatky plus priebežné licenčné poplatky (royalties) výmenou za testované systémy a marketingovú podporu.

Pre koho je vhodný: Pre tých, ktorí uprednostňujú štruktúrované systémy a sú ochotní investovať viac vopred za cenu zníženého rizika.

Na zváženie: Menej prevádzkovej kontroly a vyššie počiatočné náklady ako v prípade nezávislých podnikov.

Digitálne podnikanie



E-Commerce: Predávajte fyzické alebo digitálne produkty online prostredníctvom vlastnej webovej stránky alebo trhovísk. Získajte prístup ku globálnym trhom 24/7.

Online služby: Ponúkajte poradenstvo, koučing alebo školenia prostredníctvom videohovorov a webinárov. Vytvárajte online kurzy alebo píšete e-knihy s využitím Vašich odborných znalostí..

Hlavná výhoda: Mieriteľnosť - jeden webinár môže slúžiť mnohým klientom súčasne, čím znásobíte svoj vplyv bez vynaloženia väčšieho množstva času.

Plánovanie vášho úspechu

01

Prieskum trhu

Pochopte svojich zákazníkov a konkurentov. Odpovedzte na kľúčové otázky: Existuje dopyt? Kto ďalší to predáva? Za akú cenu? Na overenie Vášho konceptu použite prieskum.

02

Finančné plánovanie:

Vytvorte si rozpočet so zoznamom očakávaných príjmov a výdavkov. Zahrňte počiatočné náklady, priebežné náklady a planované tržby. Pravidelne ho aktualizujte.

03

Právne nastavenie

Vyberte si štruktúru podnikania, zaregistrujte obchodné meno, získajte licencie, vybavte si IČO a otvorte si podnikateľský bankový účet.

04

Digitálna prítomnosť

Vytvorte si webovú stránku, profily na sociálnych sieťach, vytvorte branding a naučte sa základy SEO, aby vás zákazníci našli online.

05

Spustenie a adaptácia

Začnite s miernym spustením, zbierajte spätnú väzbu od zákazníkov, vylepšujte svoju ponuku a postupne rozširujte podnikanie.