

TEST DE ABILITATI ANTREPRENORIALE

Nr.	INTREBARE	RĂSPUNS		
<i>Profilul întreprinzătorului:</i>				
1.	Ești conștient că în etapa de întemeiere a firmei tale, te poți confrunta cu situații uneori extrem de dificile?	Da	Parțial	Nu
2.	Ești în măsură să realizezi și să întreții contacte cu clienții?	2	1	0
3.	Dispui, înainte de înființarea firmei, de timp suficient pentru toate pregătirile necesare?	2	1	0
4.	Ești capabil să convingi pe alții utilizând argumentele tale?	2	1	0
5.	Ești în măsură să te adaptezi la partenerul tău de discuție și la argumentele acestuia?	2	1	0
6.	Poți discerne aspectele esențiale de cele neesențiale, altfel spus să identifiți rapid ceea ce este necesar pentru o decizie?	2	1	0
7.	Ești suficient de înzestrat din punct de vedere intelectual pentru a putea aborda simultan un număr mai mare de probleme?	2	1	0
8.	Ești un om de acțiune?	2	1	0
9.	Îți face plăcere să realizezi ceva nou?	2	1	0
10.	Ești capabil să planifici o activitate, să-ți fixezi niște obiective și să stabilești etapele intermediare de atingere ale acestora?	2	1	0
11.	Dispui de aptitudinea de conducere și de motivare a colaboratorilor tăi?	2	1	0
12.	Ești capabil de a improviza, în cazul în care deodată a intervenit ceva imprevizibil?	2	1	0
13.	Ești capabil și în situații de stres să te concentrezi și să acționezi în mod rațional?	2	1	0

14.	Ești dispus să-ți asumi riscurile uneori inerente demarării oricărei afaceri?	2	1	0
15.	Ești capabil să-ți asumi din proprie inițiativă responsabilități și să acționezi în consecință fără ca cineva să-ți solicite acest lucru?	2	1	0
16.	Starea sănătății tale îți permite ca pe perioada „punerii pe roate” a firmei să lucrezi 10–12 ore/zi, uneori mai mult, 6 poate 7 zile pe săptămână?	2	1	0
17.	Medicul tău apreciază drept corespunzătoare starea sănătății tale?	2	1	0
18.	Familia este dispusă să-ți acorde sprijin și înțelegere în această perioadă de întemeiere a firmei?	2	1	0
19.	Din punct de vedere financiar, pentru tine se justifică înființarea unei firme?	2	1	0
20.	Ești dispus tu și familia ta să-ți asumi riscul unor venituri incerte și neregulate care pot influența negativ nivelul de trai al tău și al familiei?	2	1	0
21.	Dispui de rezerve financiare suficiente pentru ca pe perioada de „secetă” să poți asigura o existență mulțumitoare pentru tine și familia ta	2	1	0
22.	Ești dispus ca pe perioada întemeierii firmei să suporti privațiunile renunțării la concediu, ale multor drumuri oboseitoare?	2	1	0
23.	Îndeplinești prevederile pe care legea le stabilește pentru întemeierea unei întreprinderi? (de ex. studii de specialitate)	2	1	0
24.	Dispui de suficientă experiență în branșă pentru a introduce pe piață, împotriva concurenței produsele și serviciile tale?	2	1	0
25.	Dispui de suficiente cunoștințe în domeniul financiar și al conducerii afacerilor?	2	1	0
26.	Ai posibilitatea să-ți completezi anumite cunoștințe care-ți lipsesc prin participarea la diferite cursuri de perfecționare?	2	1	0
27.	Dacă nu întrunești toate aptitudinile sau nu dispui de cunoștințele de specialitate necesare, accepți posibilitatea de a înființa firma cu un partener?	2	1	0
28.	În cazul în care intenționezi să înființezi firma împreună cu un partener, ești sigur că vei coopera în mod armonios cu acesta?	2	1	0

Piața:				
29.	Produsele/serviciile oferite de tine, privite din punct de vedere al clientului sunt peste cele ale concurenței?	2	1	0
30.	Știi ce trebuie să faci ca performanțele produselor/serviciilor tale să se situeze în mod vizibil deasupra celor ale concurenței?	2	1	0
31.	Ai identificat nișe ale pieței pe care concurența nu le acoperă?	2	1	0
32.	Ai definit cu claritate segmentul de piață pe care intenționezi în mod strategic să acționezi?	2	1	0
33.	Oferta ta este adresată unei piețe care are șanse și de viitor?	2	1	0
34.	Accesul spre piață al produselor/serviciilor tale poate fi în prezent sau viitor îngrădit prin anumite modificări de natură tehnică sau legală?	2	1	0
35.	Ai analizat grupele de clienți care urmează să constituie principalii tăi beneficiari?	2	1	0
36.	Ai analizat pe baza unui studiu, cu exactitate care sunt problemele, dorințele și așteptările clienților tăi potențiali?	2	1	0
37.	Cunoști modalitățile de influențare a comportamentului de cumpărare a clienților tăi (preț, calitate, reclamă, servicii acordate clienților, etc)?	2	1	0
38.	Ești capabil să realizezi o estimare a cererii pentru produsele și serviciile oferite de tine?	2	1	0
39.	Cunoști care sunt obiceiurile de consum sau de utilizare ale clienților potențiali în raport cu produsele/serviciile tale?	2	1	0
40.	Dispui de suficiente cunoștințe despre piață pentru a putea delimita și cuantifica diferite segmente de piață?	2	1	0
41.	Poți aprecia în ce măsură diferitele segmente de piață prezintă interes din punct de vedere al potențialului pieței și al capacității de absorbție?	2	1	0
42.	Dintre concurenții tăi îi cunoști pe acei care au cea mai asemănătoare ofertă pentru clienții tăi?	2	1	0
43.	Cunoști punctele tari și slabe ale concurenților tăi?	2	1	0
44.	Știi în ce măsură sunt cunoscute de către clienții tăi, produsele și serviciile concurenței?	2	1	0
45.	Poți aprecia în ce mod v-a reacționa concurența atunci când vei intra pe piață?	2	1	0

Resursele financiare				
46.	Ai efectuat un calcul cât de cât exact al resurselor financiare care sunt necesare în stadiul de demarare a afacerii tale?	2	1	0
47.	Dispui de resurse proprii pentru acoperirea măcar parțială a necesarului (economii sau aport în natură: echipamente, construcții sau altele)?	2	1	0
48.	Există posibilitatea de a obține capital de la rude sau cunoștințe, în condiții avantajoase?	2	1	0
49.	Dispui de garanții ce urmează a fi oferite unei bănci pentru un eventual credit?	2	1	0
50.	Capitalul de start de care dispui este suficient pentru perioada în care cheltuielile vor depăși încasările?	2	1	0
51.	Calculule tale referitoare la veniturile previzionate sunt fundamentate pe baza unor date certe de piață?	2	1	0
52.	Ai luat în calcul toate cheltuielile posibile?	2	1	0

Cum procedați?

Se adună numărul de puncte pentru fiecare capitol, anume profilul întreprinzătorului, piața și resursele financiare și se calculează numărul de puncte pe fiecare capitol.

INTERPRETAREA TESTULUI:

Punctaj obținut	Interpretare
Profilul întreprinzătorului: 28 de întrebări	
43-56 puncte	Ai calitate de întreprinzător și ești pregătit să faci față unei vieți nu foarte line care te poate aștepta
31 – 42 puncte	Te poți descurca pe drumul acesta. Important este să și vrei
25 – 41 puncte	Ai putea să faci față provocărilor pe care viața de întreprinzător le implică. Pentru a lua o decizie analizează cu atenție și celelalte 2 aspecte

13 – 24 puncte	Poate că îți dorești foarte mult să fii stăpân pe propria ta soartă economică. Nu este însă suficient. Trebuie să și poți. Este bine să fii prudent înainte de a lua o decizie
Sub 12 puncte	Viața de întreprinzător plină de riscuri nu pare să fie potrivită pentru tine. Poate e bine ca deocamdată să-ți construiești o altfel de strategie personală
Piața: 17 întrebări	
25 – 34 puncte	Șansele de piață ale afacerii tale sunt bune. E momentul, dacă dispui de resursele financiare și dacă bineînțeles te simți în stare, să demarezi propria ta afacere
13 – 24 puncte	Piața nu e nici bună dar nu e nici rea. Ea există! De tine depinde cum îți poți valorifica șansele. Nu uita că piața poate fi și stimulată.
Sub 13 puncte	Se pare că piața nu-ți este favorabilă. Nu uita că acolo „unde piață nu e, nimic nu e” și nici profit! Poate este bine să-ți reorientezi afacerea către o altă piață
Resursele financiare: 7 întrebări	
11 – 14 puncte	Dacă sunt realiste calculele tale înseamnă că dispui de banii necesari lansării în afaceri. Fii atent să-i cheltuiești de la început cu chibzuință chiar dacă nu-ți lipsesc.
7 – 10 puncte	Nu dispui în totalitate de banii necesari. Dar bani se găsesc. Dacă ideile tale sunt bune, dacă piața „merge” atunci și businessul tău va merge
4 – 6 puncte	Din punct de vedere financiar nu stai prea bine. Înainte de a te lansa în afaceri fără o asigurare financiară corespunzătoare trebuie să mai reflectezi. Sigur vei lua decizia cea mai potrivită.
Sub 4 puncte	Fără să dispui de capitalul necesar este extrem de greu să reușești de la început. Poate după o mică așteptare lucrurile se vor îmbunătăți. Niciodată nu e prea târziu atunci când vrei să mai găsești o altă soluție