

Czy istnieje recepta na sukces w biznesie? Czy szukać jej warto tylko przy pomocy środków finansowych? Zarówno doświadczeni, jak i młodzi przedsiębiorcy wiedzą, że poza tak bardzo pożądanym dziś unijnym wsparciem, w biznesie liczy się plan, konsekwencja, trochę szczęścia i spryt.

Wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej i towarzyszącym jemu programom wsparcia finansowego, przed większością rodzimych przedsiębiorców pojawiła się szansa na rozwój swoich biznesów. Skorzystanie z pomocy unijnej to w rzeczywistości bezzwrotny zastrzyk kapitału na różnego rodzaju inwestycje. Między innymi z tego powodu po 2007 roku tak dynamicznie wzrosła liczba składanych wniosków w programach unijnych. Właściciele firm zaczęli szukać rozwiązań finansowych, które nierzadko nawet w stu procentach pokrywają koszty nowych inwestycji. W ślad za nimi ruszyły firmy konsultingowe oferujące profesjonalne przygotowanie wniosków o dotacje. Ich liczba, co widać po ilości składanych wniosków w różnych branżach, ciągle rośnie, a przedsiębiorcy coraz częściej szukają możliwości rozwoju swojego biznesu ze źródeł zewnętrznych.

Regionalny zastrzyk finansowy

Co zrobić, aby otrzymać potrzebne wsparcie? Przede wszystkim należy przebrnąć przez szereg biurokratycznych pytań, wypełnić stopy dokumentów i co najbardziej istotne – odpowiednio przygotować wniosek. Jak rozpocząć starania o zastrzyk finansowy na przedsiębiorczej drodze? Po pierwsze warto zapoznać się z możliwościami uzyskania dotacji, jakie przedsiębiorcom oferują Regionalne Programy Operacyjne. Dotacje w ich ramach to typowe inwestycje twarde, przeznaczone na rozwój przedsiębiorczości. Każde województwo posiada swoje lokalne oddziały RPO, a pomoc finansową można pozyskać dla projektów, dotyczących m.in. informatyzacji, rozszerzenia zakresu działalności przedsiębiorstwa czy realizacji istotnych zmian w procesie produkcji lub zmian w zakresie sposobu świadczenia usług.

Podejście psychologiczne

Finansowa pomoc unijna to niewątpliwie szansa na rozwój rodzimej przedsiębiorczości. Udany biznes to jednak, szczególnie dziś, wyzwanie dla ogromnej liczby przedsiębiorców. Wielu potencjalnych pracodawców zwyczajnie boi się ryzyka zainwestowania pieniędzy w niepewny cel, w efekcie czego nie podejmują wyzwania i pracują na sukces kogoś innego.

W dobie wciąż rozwijającego się kapitalizmu liczy się już nie tylko dobry pomysł i konsekwentne go realizowanie. Dlatego skuteczni przedsiębiorcy, poza strategią biznesową, korzystają z różnego rodzaju narzędzi, które otrzymują na specjalnie dla nich przygotowanych kursach. Tam, poza wiedzą na temat skutecznej komunikacji czy sztuki perswazji, poznają tajniki korzystania chociażby z feromonów, jako efektywnego narzędzia w negocjacjach. Jak twierdzą psychologowie, związki te spełniają wiele funkcji, m.in. płciowe, alarmowe, obronne czy wyrażające stres. - Nieświadomie, nie wyczuwając w ogóle zapachu i nie wiedząc o jego działaniu, odbiorca modyfikuje swoje zachowanie. Proces ten zachodzi dzięki działaniu podwzgórza mózgu - informuje Weronika Styczyńska, psycholog kliniczny.

Okazuje się, że nie ma jednej recepty na przedsiębiorczy sukces. Udany biznes to bowiem połączenie szeregu współgrających ze sobą elementów, poczynając od dobrego pomysłu, poprzez konsekwentną jego realizację, odpowiednie cechy charakteru, motywację, kończąc na narzędziach, które pozwolą dominować nad partnerem. Po te coraz częściej sięgają już nie tylko przedstawiciele handlowi czy specjaliści od wizerunku, ale i prezesi dużych firm i ich pracownicy. Dlaczego? Bo jak głosi stara, sprawdzona zasada – cel uświęca środki.

InterTechnologie