

De la angajat la propriul sef. Cum pui bazele unei afaceri online?

BUCURESTI - 27 noiembrie 2018 ora 14:37

Comunicat tip General in Afaceri, Internet

E adevarat ca majoritatea afacerilor online sunt avantajoase pentru ca nu e nevoie de un buget considerabil pentru a demara afacerea. Insa, si in astfel de cazuri, uneori e nevoie de bani ca sa faci bani.



Radu Ciofu
Cofondator



Radu Ciofu - SEOmark.ro - speaker conferinta PR2Advertising.ro

Internetul este acum platforma care iti deschide multe drumuri pentru propria afacere. Piata cumparaturilor online a crescut considerabil in ultima perioada si tot mai multi persoane cauta sa-si deschida o afacere in mediul online. Multe dintre acestea nu necesita o pregatire speciala, ci doar un buget minim si rabdare.

In ultima perioada s-au dovedit profitabile business-urile care ofera spre vanzare atat servicii, cat si produse.

Tu cum pui bazele propriei afaceri online?

Am aflat de la trei antreprenori cum au reusit sa creeze si sa dezvolte afaceri de succes in mediul online.

1. Claudia Stirbei (Mama Boutique) - De la nevoie, la afacere

Nevoile personale sau experienta intr-un anumit domeniu sunt principalele impulsuri

care stimuleaza dezvoltarea unei afaceri proprii.

La fel s-a intamplat si in cazul tinerei mamici,Claudia Stirbei. A dezvoltat un business, cu produse destinate femeilor de afaceri, dintr-o nevoie proprie. Insarcinata cu primul ei copil a constatat ca piata din tara noastra este saraca in produse destinate femeilor gravide iar nevoile ei nesatisfacute. In acest fel a luat nastere o afacere destul de profitabila. A completat colectiile de haine speciale pentru femeile insarcinate cu cele de dupa nastere, accesorii, dar si haine asortate mama-fiica.

Un business de succes poate lua nastere dintr-o nevoie proprie

"Onestitatea, calitatea si autenticitatea la fel ca traditionalismul si creativitatea sunt pietrele de temelie ale oricarui business".

In antreprenoriat te vei confrunta, atat cu confruntari mici, dar si confruntari mari.

Claudia, de exemplu s-a confruntat cu ambele tipuri de provocari: mici- legate de legislatie, de educarea consumatorului in achizitionarea produselor pe internet si mari, precum lupta cu marii retaileri, politica de merchandising sau resursa umana, esentiale in dezvoltarea business-ului.

"Celebreaza greselile sau macar constientizeaza-le" este indeamnul tanarei femei de afaceri pentru antreprenorii aflati la inceput de drum.

"Nu te opri niciun moment din invatat si nu uita sa savurezi fiecare moment al acestei calatorii!"

2. Radu Ciofu (SEOMark.ro) – De la economie, la business online

Experienta ca analist financiar, dobandita de-a lungul anilor, l-a impins pe Radu Ciofu catre antreprenoriat. Din dorinta de a pune in valoare cunoostintele pe care le-a dobandit de-a lungul timpului s-a indreptat catre business-ul online.

Mai intai insa a testat nisa aleasa, la inceput in cadrul companiei unde a fost angajat, iar in 2015 a decis sa puna bazele SEOMark.ro, o companie care ofera servicii de marketing online.

Alege o nisa care ofera servicii, NU produse.

Radu Ciofu activeaza intr-un domeniu destul de mic, fara reguli clare, organizeaza si testeaza campanii de Adwords si SEO. Publicitatea este intr-o continua competitie cu altii.

Ca orice antreprenor, a sperat sa ajunga la castiguri mari chiar de la inceput, insa rezultatele au aparut in timp. Chiar si asa, Radu se declara multumit, a ajuns la un profit de 60-70%.

Un sfat pretios pe care il ofera Radu Ciofu viitorului antreprenor este "sa inceapa intr-un domeniu pe care il cunoaste bine, preferabil sa ofere servicii, informatii, sa cumperi un abonament cu minute nelimitate, sa obtina lead-uri ieftine" iar apoi sa contacteze potentialii clienti.

Pe Radu Ciofu l-ai putut intalni ca speaker in cadrul conferintelor organizate de PR2Advertising.ro.

Daca vrei sa fii la curent cu aceste evenimente, aboneaza-te la postarile care anunta

noile conferinte aici.

3. Irina Wagner (Wagner Arte) – Intre arta si afaceri

Fire organizata, cu un puternic simt artistic, Irina Wagner a decis sa foloseasca aceste atuuri in dezvoltarea unei companii in mediul online. Impreuna cu Ana Wagner, sora sa, formeaza Wagner Arte. Irina este cea care se ocupa de marketing si promovare iar, sora Ana de partea artistica a companiei. Wagner Arte este compania care se ocupa de crearea bijuteriilor si a obiectelor de portelan, renumita la nivel national si international.

Intr-un astfel de domeniu te poti lovi de aspecte: financiare, educatia oamenilor, instabilitatea sociala, nivelul educatiei estetice al oamenilor si gradul de cultura. Daca doresti sa dezvolti o afacere online similara cu a Irinei Wagner, recomandarea ei este "orientarea rapida catre pietele din afara si export".

Despre Woman

PR2advertising.ro - Stay in touch with your target Woman2Woman.ro - We like you just as you are <http://PR2Advertising.ro> <http://woman2woman.ro>

WOMAN

<https://woman2woman.ro>