

О покретању бизниса и стартаповима

Стефан Салом
Инфостуд

Нешто о мени

- Један сам од оснивача сајта и компаније Инфостуд
- Директор сам развоја Инфостуда
- Претходно сам водио развој софтвера, затим продају
- Дипломирани сам теоријски физичар

О чему ћу причати

- Укратко о Инфостуду – моје искуство са предузетништвом
- Дилеме при покретању бизниса
- Шта је добра мотивација
- Кад је $100\% < 30\%$?
- 10 корисних савета за почињање бизниса
- Компанија је заживела – шта онда?

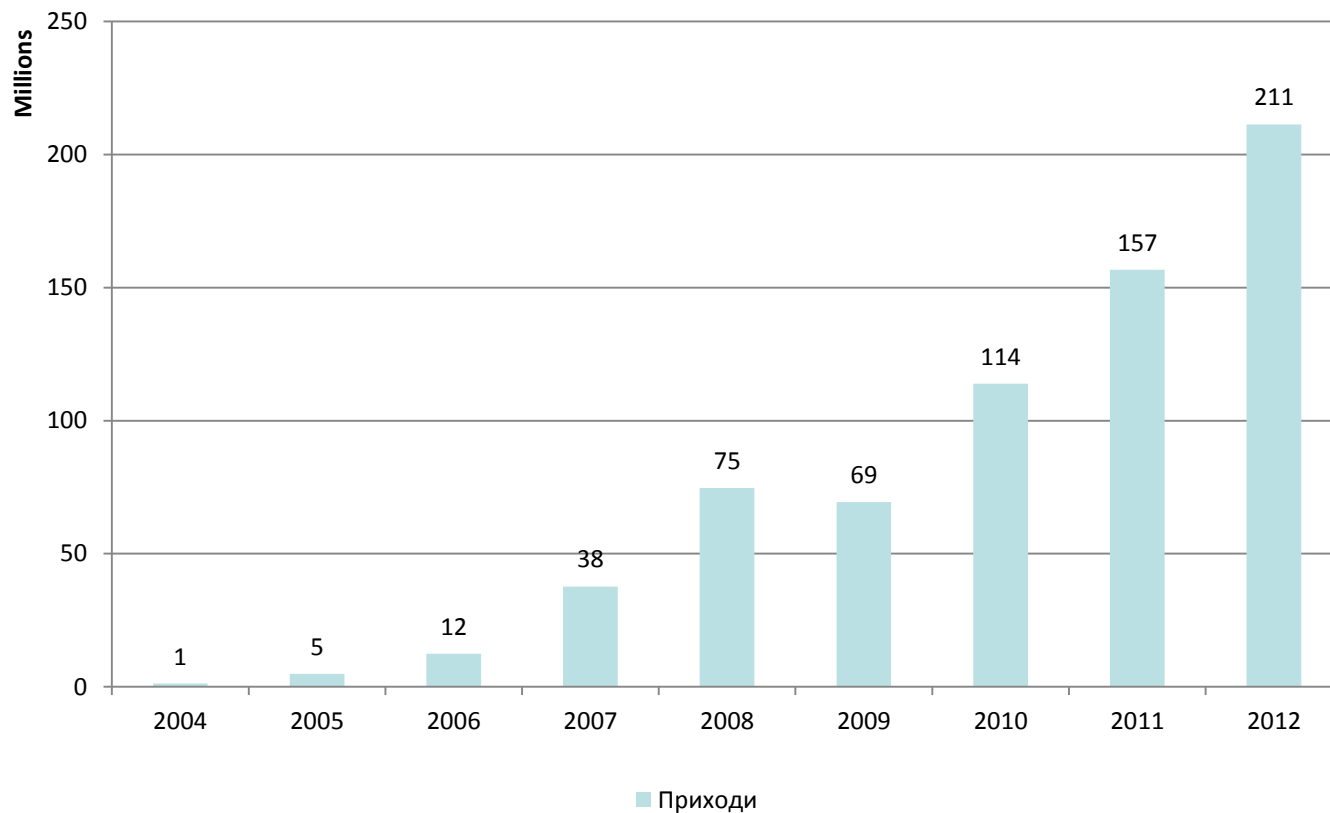
Укратко о Инфостуду



- Идеја при оснивању (2000.)
 - скупити на једном месту ИНФОРмације о СТУДијама
- Пренос огласа за посао (2002.)
- Комерцијализација и изградња фирме (2003. - 2007.)
 - Раст запослених од 2 до 20ак
- Стратешко партнерство
 - DMGT купио 25% Инфостуда (2008.), након тога Alma Media (2012.)
- Ширење компаније
 - Куповина сајта polovniautomobili.com (2008.)
 - Куповина других сајтова
- Данас Инфостуд у свом систему има око 90 запослених

Ево како је код нас било

Приходи ИС групе



Кад кренути у бизнис?

➤ Сада или касније?

- Што пре
- Пробати више ствари
- Скупљати искуства, не само студирати
- Не морате одмах бити предузетници, научите продавати, радити у тиму, комуницирати...

➤ Научите зарадити новац

- Интернет бизнис је првенствено бизнис, а после интернет

➤ Ричард Бренсон, аутобиографија, “Losing my virginity”



А шта ако не успем?

➤ Научни приступ неуспеху

- <http://jamesclear.com/failure-scientist>
- Неуспех је школа; „Неуспех је цена која мора да се плати на путу до успеха“
- Не мора се, нити треба успети увек - то значи да идете преспоро
- Постоје компаније које славе и успех и неуспех

➤ Али то је ризично? Шта ако изгубим паре, време?

- То је део игре
- Искуство је загарантовано, успех је бонус

➤ Када кренути?

- Кад си млад – мали ризик
- Ако си се остварио приватно и пословно



Зашто смо основали Инфостуд?



- Да бисмо зарадили паре?
 - постоји као мотив, али није довољан - нема емотивну тежину; емоције покрећу
 - јурење новца не даје стабилност
- Да бисмо пружили информације младим људима о студијама?
 - дефинитивно важно, али није покретач; превише апстрактно
- Да бисмо створили нешто вредно!
 - поруке посетилаца највећи мотиватор у почетку
 - осећај да смо од помоћи

Мотиви за почетак



- Морају да стварају емотивни набој
 - оснивачи и први запоселни треба да верују у идеју
 - новац је последица а не циљ
- Различити мотиви
 - стварање нечег новог
 - чињење доброг и корисног људима
 - доказивање самом себи...
- Постојање фокуса и вере
 - сасецање осталих „добрих пројеката”, даљих студија и сл.
 - храброст да се ризикује
 - стрпљивост и одлучност

Шта покреће људе

- Новац?
 - Ден Пинк - о мотивацији
http://www.ted.com/talks/dan_pink_on_motivation
 - Новац није мотиватор – недостатак новца је демотиватор
- Спољашња мотивација – казна, награда, принуда...
- Унутрашња мотивацију
 - аутономија – да сами бирате како ћете постићи циљ
 - мајсторство – да напредујете у послу који радите
 - сврха – да осећате да радите оно што треба да радите
- Свест о широј слици
- Инфостуд: Утичемо на живот људи у Србији



Суоснивачи – тешко је наћи добре

- Сличне вредности
- Слични ниво способности
- Слична мотивација
- Одмах дефинисати односе:
 - 30% од 1.000.000 > 100% од 0
- Што различитија интересовања то боље



Рад без суоснивача

- Скуп почетак
 - Партнери и оснивачи раде бесплатно
- Висок стрес
- Усамљеност и недостатак саговорника
- У случају успеха – синдром „малог бога”
- Недостатак критике
 - тешко критиковати шефа
- Лоша основа за тимски рад



10 савета за почињање бизниса

1. Идеја не треба да буде тајна, причајте – „Идеје су јефтине, реализација је све“
2. Недостатак фокуса; знајте свој циљ
3. Држите се основног бизнис модела; не "нешто ће сигурно да успе"
4. Будите спремни да радите све – нема посла који је "испод мог нивоа"
5. Јурите приходе данас, уместо да правите дугорочне револуционе пројекте



10 савета за почињање бизниса

6. Маштајте о великој будућности, али нека то не утиче на свакодневне одлуке
7. Поштујте колеге и причајте са њима – сви треба да знају ко шта ради и зашто
8. Биће тешко, стога нек буде забавно; окружите се позитивним људима који вам пријају и верују у бизнис
9. Lean приступ – идите корак по корак и упознајте шта људима треба
10. Слушајте потенцијалне кориснике партнере, тржиште... и на основу тога одлучујте



А кад компанија заживи

- Неопходна градња система
 - „циљ је постати заменљив”
 - препуштајте моћ да бисте имали више моћи
 - вођство примером – walk the talk
- Лична искушења
 - новац и хедонизам
 - комплекс „други вреде мање”
 - будите захвални!
- Сврха компаније је важнија од профита!
 - Хало огласи - лидер у новинским огласима, дуго игнорисали Интернет



Крените!

- Тешко је
 - много одрицања
 - много времена и енергије
 - постоје искушења
- Останите верни себи
 - својим идеалима
 - својим вредностима
 - радите нешто у шта верујете
- Вудите фер, будите пример
- Заиста диван осећај уколико створите нешто што је корисно и вредно!



Хвала на пажњи



е-пошта:
stefan@Infostud.com