2.03.2023

Fundamente de Antreprenoriat

Curs 1: Introducere în Antreprenoriat și Inovare

lect. dr. Dan Mircea SUCIU

dansuciu
@DanMirceaSuciu
www.youtube.com/c/DanMirceaSuciu

Supported by eit Digital
Funded by the European Union
innochange

“Cel mai bun mod prin care poți prezice viitorul este să-l creezi.”

—Peter Drucker

Agenda

- Detalii organizatorice
  - Acces cursuri
  - Metoda și criteriile de evaluare
- Introducere în *Antreprenoriat și Inovare*
- Structură cursuri
- Concluzii
  - Chestionar de evaluare
  - Sesiune Q&A

Detalii organizatorice

Detalii organizatorice

- Cod grup Microsof Teams: **5trz4dn**
- Comunicarea cu reprezentanții facultăților
- Transmiterea ideilor/inițiativelor de a începe o afacere
- Pagina web a cursului:

  www.danmirceasuciu.ro/fundamente-antreprenoriat

  - slide-urile tuturor cursurilor,
  - înregistrările video ale cursurilor online
  - informații despre speakeri
  - bibliografie

Chestionar cu răspunsuri corecte (în Ro, Hu, En, Ge - pdf)

Înregistrarea video a cursului (Youtube)

Slide-uri curs (pdf)

Metoda și criteriile de evaluare

Chestionar online format din (minim) 5 întrebări (la final de curs)

Chestionarul e activ doar **30 de minute!**

Fiecare întrebare valorează **un punct** →
5 puncte / chestionar, respectiv **60 puncte/semestru**

Formula de calcul a notei finale:

(*nr_puncte_acumulate*) * 9/50 + 1 (*punct din oficiu*)

Chestionar de evaluare

Selecție limbă chestionar (implicit e selectată limba folosită în *browser*)

Antreprenoriat și Inovare

Antreprenoriat

- *Antreprenoriat* = capacitatea de a crea şi conduce o organizaţie
- *Activitatea antreprenorială* = identificarea şi valorificarea unor oportunităţi economice

Antreprenor / Întreprinzător

- *Definiţia 1*: persoana care identifică oportunitatea unei afaceri, îşi asumă responsabilitatea iniţierii acesteia şi obţine resursele necesare pentru începerea activităţii.
- *Definiţia 2*: persoana care îşi asumă riscurile conducerii unei afaceri.
- *Definiţia 3*: cel care gestionează resursele necesare funcţionării unei afaceri bazate pe inovaţie.
- *Definiţia 4*: *"...o persoană fizică autorizată sau o persoană juridică care, în mod individual sau în asociere cu alte persoane fizice autorizate sau cu persoane juridice, organizează o societate comercială în vederea desfăşurării unor fapte şi acte de comerţ în scopul obţinerii de profit prin realizarea de bunuri materiale, respectiv prestări de servicii, din vânzarea acestora pe piaţă, în condiţii de concurenţă."* (Legea 133/1999 privind stimularea întreprinzătorilor privaţi pentru înfiinţarea şi dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii)

Perspective în antreprenoriat: misiunea

Antreprenoriat comercial

Succesul organizației e definit de dimensiunea profitului

Stakeholders:
Antreprenori/Investitori/Proprietari

Antreprenoriat social

Succesul e definit de misiunea socială și de mediu

Stakeholders:
Beneficiar
Sponsori/Donatori
Comunitatea/Societatea

Antreprenoriat social

- misiunea principală este de a crea valoare socială, culturală și de mediu și nu cea a interesului financiar al antreprenorului și/sau investitorilor (Zadek și Thake, 1997).
- promovează o perspectivă inovatoare și vizionară bazată pe principii etice solide care vizează valorificarea oportunităţilor oferite de o misiune socială puternică (Bacq și Janssen, 2011)
- adresează nevoile grupurilor vulnerabile care se confruntă cu dificultăţi de integrare în sistemele economice și sociale (Hudson, 2009)

este un proces inovator de creare a valorii sociale care are ca scop rezolvarea problemelor sociale prin transformarea eșecului societăţilor în oportunităţi de afaceri.

Statistici

- 100.000 milioane afaceri noi anual

Sursa: Global Entrepreneurship Monitor 2021

Statistici

Sectoare de activitate

Sursa: Barometrul afacerilor de tip startup din România

Statistici

Venituri

Sursa: Barometrul afacerilor de tip startup din România

Statistici

Ore muncite pe zi

Sursa: Barometrul afacerilor de tip startup din România

Statistici

Sursa de finanțare

Sursa: Barometrul afacerilor de tip startup din România

Satisfacții/avantaje ale activităților antreprenoriale

- Independenţa/autonomia
- Autorealizarea
- Posibilitatea unui câştig nelimitat
- Siguranţa muncii
- Angajarea membrilor familiei
- Folosirea independentă a capitalului acumulat
- Aplicarea cunoştinţelor şi abilităţilor proprii
- Ieşirea din rutină
- Putere şi influenţă

Insatisfacții/dezavantaje ale activităților antreprenoriale

- Incertitudinea veniturilor
- Riscul pierderii capitalului investit
- Povara responsabilităţii totale
- Periclitarea carierei
- Apelarea la experţi
- Frustrarea în caz de success
- Program de lucru foarte încărcat
- Deteriorarea relaţiilor familiale
- Afectarea stării de sănătate

Calități utile unui antreprenor

- Spiritul de inițiativă
- Dorinţa de a face
- Capacitate organizatorică
- Putere de decizie
- Capacitatea de a-şi asuma riscuri
- Capacitatea de a fi lider
- Originalitate
- Centrat pe rezultate
- Materialism
- Flexibilitate

Inovația

= implementarea unui produs nou sau îmbunătățit semnificativ (un bun sau serviciu), sau a unui proces, a unei metode noi de marketing, sau a unei metode de organizare noi în practica afacerilor, în organizarea locurilor de muncă sau în relațiile externe

Inovația

Inovație = Idee * Implementare

Ce este creativitatea?

“Creativitatea înseamnă să vezi ce toată lumea a vazut dar să gândești ce nimeni altcineva nu a gândit”

Albert Szent-Györgyi– *inventatorul vitaminei C*

Ce este ideea?

“ Ideea este o izbândă a asocierii’

Robert Frost

“ O idee nu este nici mai mult nici mai puțin decât o asociere nouă de elemente vechi”

James Webb Young

“… asociere nouă de elemente vechi”

Primele automobile

Primele trenuri

Surse interne ale inovării

- Evenimente neașteptate
- Discordanțe/Incongruențe
- Nevoile specifice unei activități
- Schimbările din structura industriei sau a pieţei

Sursa: *P. Druker, Inovaţia şi sistemul antreprenorial*

Surse interne ale inovării

- Evenimente neașteptate

Dinamita
Alfred Nobel

Oops! I dropped the lemon tart
Massimo Bottura

Sursa: *P. Druker, Inovaţia şi sistemul antreprenorial*

Surse interne ale inovării

- Discordanțe / Incongruențe

Autoturisme Smart

Aplicația RunPee

Sursa: *P. Druker, Inovaţia şi sistemul antreprenorial*

Surse interne ale inovării

- Nevoile specifice unei activități

Microscop
Zacharias & Hans Jansen

Închirieri invitați, Tokyo

Sursa: *P. Druker, Inovaţia şi sistemul antreprenorial*

Surse interne ale inovării

- Schimbările din structura industriei sau a pieţei

Mâncare mexicană

BrickIt

Sursa: *P. Druker, Inovaţia şi sistemul antreprenorial*

Surse externe ale inovării

- Schimbări demografice
- Schimbări de percepție,
  dispoziţie şi înţelegere
- Cunoştinţe noi

***Sursa**: P. Druker, Inovaţia şi sistemul antreprenorial*

Surse externe ale inovării

- Schimbări demografice

Ochelari de vedere

Roboți industriali

***Sursa**: P. Druker, Inovaţia şi sistemul antreprenorial*

Surse externe ale inovării

- Schimbări de percepție, dispoziţie şi înţelegere

Seneca Anticafe (București)

Pay per laugh, Teatreneu, Barcelona

***Sursa**: P. Druker, Inovaţia şi sistemul antreprenorial*

Surse externe ale inovării

- Cunoştinţe noi

Imprimantă 3D pentru organe

***Sursa**: P. Druker, Inovaţia şi sistemul antreprenorial*

Structură Curs

1. Inovare și antreprenoriat: principalele definiții și interdependențe.
2. De la problema la idee. Validarea soluției. Propunere unică de vânzare.
3. Transformare digitală și gândire inovatoare
4. Studiul pieței: Cine sunt potențialii clienți și ce așteptări au?
5. Studiul pieței: Cine sunt competitorii și cum se poate obține un avantaj competitiv?
6. Echipa și leadership. Cum se construiește o echipă. Roluri într-o echipă.
7. Plan de afaceri
8. Minimum Viable Product (MVP). Lansarea unui produs
9. Vorbitul în public. Pregătirea și susținerea unui pitch (prezentarea ideii de afacere)
10. Ecosistemul de antreprenoriat, oportunități de creștere.
11. Proiecte Agile
12. Oportunități de finanțare

De la problema la idee. Validarea soluției.

Ion-Gheorghe PETROVAI
Director of Innovation, FreshBlood HealthTech

Cine sunt potențialii clienți și ce așteptări au?

Smaranda Ignat
Entrepreneur, Trainer, Business consultant

Transformare digitală și gândire inovatoare

Alexandru ROJA
Head of Innovation and Digital Transformation la Transilvania IT Cluster

Cine sunt competitorii și cum se poate obține un avantaj competitiv?

TBD

	Criteria						
	Revenue	Profit	Market share	Main activity	No of employee	Product quality	Price
Competitor 1	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text
Competitor 2	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text
Competitor 3	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text
Competitor 4	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text
Competitor 5	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text	Your text

Cum se construiește o echipă. Leadership

Lect. dr. Dan Mircea SUCIU
Facultatea de Matematică și Informatică

Plan de afaceri

Florin POP
Managing Partner
Primainvest Capital Management

Minimum Viable Product (MVP). Lansarea unui produs

Bogdan MUREȘAN
Vice President Of Technology
Connatix

Pregătirea și susținerea unui pitch

Răzvan ȘUTA
Senior Business Development Manager, Startup Wise Guys

Ecosistemul de antreprenoriat, oportunități de creștere

TBD

Proiecte Agile

Lect. dr. Simona BONGHEZ
Managing partner
Colors in Projects

Oportunități de Finanțare

Tiberiu MOISĂ
Deputy CEO
Banca Transilvania

Chestionar de evaluare! →

CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, including icons by **Flaticon** and infographics & images by **Freepik**.