



Pinigų ieškoma visur. Andriaus Ufarto/BFL nuotr.

Sugalvojau verslo idėją, jos išskirtinumą. Planuoju eiti pas gimines, pažįstamus ar bankus ją parduoti pritraukiant kapitalą. Ką turėčiau padaryti, kad pasirodyčiau rimtai ir patikimai?

Svarbiausia susitaikyti su realybe: niekas nepritars iškart, nes jei pritars : tai nekritiški pavaldiniai arba padlaižiai – abiem atvejais idėja abejotina ir neturės palaikymo, o gal ir sėkmės. Žmonėms būdinga prieštarauti ir žiūrėti į idėjas kritiškai. T. y. pasiruoškite kritikai. Tik nuo asmens, sugalvojusio idėją, priklauso, kaip pavyks ją pateikti ir, svarbiausia, kaip jis pats priims reakciją. Matyt, kiekvienas verslininkas palaikydamas santykius su kreditoriumi pereina bent **2 etapus**:

1. Bankas yra priešas, nes neduoda pinigų puikiai idėjai.
2. Bankas yra nemokamas konsultantas, nes sako, kad, jo žiniomis, mano idėja yra nepakankamai įvertinta iš visų pusių ir todėl negarantuotas SAUGUS pelnas bankui bei idėjos autoriui.

Kodėl visi sėkmės vadovėliai net rėkia, kad „verslas yra kasdienis mokslas“?

Pateikdamas idėjas aplinkiniams turi jas ginti, šlifuoti ir ieškoti argumentų, kad idėja subręstų ir taptų visiems priimtina. Ne veltui genijai dažniausiai

pripažįstami tik po mirties... Juk neįmanoma susitarti su

asmeniu, kuris tavęs nesiklauso ir aiškina tik savo tiesą. Geniali idėja, atskirta nuo ją įsimylėjusio autoriaus ir patekusi į rankas geram rinkodaros specialistui, gali užkariauti pasaulį greičiau ir plačiau nei...

Į klausimus atsakė Saulius Žilinskas, „Creditreform Lietuva“ direktorius ir įkūrėjas.

Jei turite daugiau klausimų, užduokite „bnz start“ ekspertams. Tai galite padaryti užėję į rubriką "KLAUSIMAI"