

Antreprenor/start Up

Thank you very much for downloading **antreprenor/start up**. Maybe you have knowledge that, people have search numerous times for their favorite readings like this antreprenor/start up, but end up in malicious downloads. Rather than reading a good book with a cup of tea in the afternoon, instead they juggled with some harmful bugs inside their computer.

antreprenor/start up is available in our digital library an online access to it is set as public so you can get it instantly. Our books collection saves in multiple locations, allowing you to get the most less latency time to download any of our books like this one.

Merely said, the antreprenor/start up is universally compatible with any devices to read

Hack the Entrepreneur Jon Nastor 2015-12-12 In Hack the Entrepreneur: how to stop procrastinating, build a business, and do work that matters, Jonny Nastor will be your personal mastermind, coach, and mentor as he gives you the guidance and kick in the ass you need today. You Should Read This Book...If you are stuck and don't know what to do next...If you want to control your destiny...If you want to design a lifestyle that puts you in control of your time and income, this book is for you...If you want to do work that matters...If you want to work on projects that make a real impact and have meaning to you and others, this book will let you discover your true value...If you want the freedom to travel...If the idea of working on your business while traveling the world makes you smile, digital entrepreneurship and Hack the Entrepreneur is for you. What You Will Learn 1. Getting Started There are similar obstacles we all face or have faced when getting started in business. Once we've broken through and started, we all wish we could've started sooner. Now you can. 3. Ideas If right now you are struggling to come up with a great

business idea, don't worry: this section has you covered. 5. Growth Once you have mastered the initial four sections, you will be ready to find and enjoy true growth. This is where you, your ideas, and your business will grow and scale way beyond you. 2. Mindset There is an endless amount of tactics and strategies you can use to start and grow your business, but without the proper mindset you will never achieve the level of success you deserve. This section will help you form that mindset. 4. Being Wrong As entrepreneurs, one of our greatest struggles is the fear of being wrong, making mistakes, and failing. This section is laid out to walk you through how to be wrong in your business, as well as how to use your mistakes to learn, grow, and catapult yourself to new heights.

Neoreaction a Basilisk Elizabeth Sandifer 2018-03-29 A software engineer sets out to design a new political ideology, and ends up concluding that the Stewart Dynasty should be reinstated. A cult receives disturbing messages from the future, where the artificial intelligence they worship is displeased with them. A philosopher suffers a mental breakdown and retreats to

China, where he finds the terrifying abyss at the heart of modern liberalism. Are these omens of the end times, or just nerds getting up to stupid hijinks? Por que no los dos! Neoreaction a Basilisk is a savage journey into the black heart of our present eschaton. We're all going to die, and probably horribly. But at least we can laugh at how completely ridiculous it is to be killed by a bunch of frog-worshiping manchildren. Featuring essays on: * Tentacled computer gods at the end of the universe * Deranged internet trolls who believe women playing video games will end western civilization * The black mass in which the President of the United States sacrificed his name * Fringe economists who believe it's immoral for the government to prevent an asteroid from hitting the Earth * The cabal of lizard people who run the world * How to become a monster that haunts the future * Why infusing the blood of teenagers for eternal youth is bad and stupid

The Boy Behind the Gate Larry Jacobson 2011-01-01 FOLLOW THE GLOBAL ADVENTURES OF A GAY SAILOR AND HIS CREW AS THEY DISCOVER THE WORLD AND THEMSELVES. How do some people manifest their dreams and make them a reality? What are the secrets and characteristics that allow these people to go out and entirely change their lifestyles, abandon their careers and live a life of adventure, full of challenges and uncertainties and become better people for it? Don't we all entertain ideas of completely reinventing our lives, of having a chance to do it differently and by our own rules? At 46, and with his faithful crew aboard Julia, Captain Larry Jacobson fulfilled his childhood aspirations to become a world-class sailor and circumnavigate the globe. To do so, however, he had to face and overcome his fears, anxieties and insecurities, not only for himself, but also as a captain responsible for the lives of others. The namesake boy behind the gate is Larry himself, a passionate romantic who, since the age of 13, had fantasized discovering what's out there in the great sense of the word. Rather than contemplate what might be, the author reveals how he made that

crucial first step, the one that forever committed him to not just fantasize, but act upon his ideas and truly live to the fullest. His story carries the reader through trials, tribulations and moments of doubt as he alters everything in his life and follows through on the dream. Willing to risk all, he leaves a highly successful career, a business he created, his business and life partner of 20 years, and a comfortable lifestyle to sail into the unknown. For the following six years, his home is a floating 50-foot, self-contained environment that not only supports he and his crew, but also challenges them to face the

A Foolish Virgin Ida Simons 2016-11-03 It is the middle of the roaring twenties, and Gittel is living The Hague with her parents, whose blazing rows are the traditional preserve of Sundays and public holidays. What luck, then, that Gittel is Jewish, and must submit to "the double helping of public holidays that is the lot of Jewish families". After every matrimonial slanging match, Gittel's mother runs off to her parents' home in Antwerp - with her daughter in tow. Much to her delight, Gittel makes the acquaintance of the well-to-do Mardell family, who allow her to practise on their Steinway. Gittel feels that she is taken seriously by Mr Mardell, the head of the household, and by thirty-year-old Lucie, whom she adores. When these friendships turn out to be nothing but an illusion, Gittel learns her first lessons about trust and betrayal. Her second comes soon after, when her father, whose talents for business leave much to be desired, attempts to make a quick killing in Berlin on the eve of the Wall Street Crash. Though this intimate portrayal of familial strife is set in the shadow of the Holocaust, Simons says little about the horror that awaits her characters, yet she succeeds in giving the reader the sense that the novel is about more than a young girl's loss of innocence. In a fluid, almost casual style, she has written a masterly and timeless ode to a relatively carefree interlude in a dark and dramatic period. Translated from the Dutch by Liz Waters

The Third Industrial Revolution Jeremy Rifkin 2011-10-04 The Industrial Revolution, powered by oil and other fossil fuels, is spiraling into a dangerous endgame. The price of gas and food are climbing, unemployment remains high, the housing market has tanked, consumer and government debt is soaring, and the recovery is slowing. Facing the prospect of a second collapse of the global economy, humanity is desperate for a sustainable economic game plan to take us into the future. Here, Jeremy Rifkin explores how Internet technology and renewable energy are merging to create a powerful "Third Industrial Revolution." He asks us to imagine hundreds of millions of people producing their own green energy in their homes, offices, and factories, and sharing it with each other in an "energy internet," just like we now create and share information online. Rifkin describes how the five-pillars of the Third Industrial Revolution will create thousands of businesses, millions of jobs, and usher in a fundamental reordering of human relationships, from hierarchical to lateral power, that will impact the way we conduct commerce, govern society, educate our children, and engage in civic life. Rifkin's vision is already gaining traction in the international community. The European Union Parliament has issued a formal declaration calling for its implementation, and other nations in Asia, Africa, and the Americas, are quickly preparing their own initiatives for transitioning into the new economic paradigm. The Third Industrial Revolution is an insider's account of the next great economic era, including a look into the personalities and players — heads of state, global CEOs, social entrepreneurs, and NGOs — who are pioneering its implementation around the world.

A Shot to Save the World Gregory Zuckerman 2021-10-28 'Thrilling, inspiring and informative page-turner.' Walter Isaacson, author of The Code Breaker You know what went wrong. This is the untold story of what went right. Few were ready when a mysterious respiratory illness emerged in Wuhan,

China, in January 2020. Politicians, government officials, business leaders and public-health professionals were unprepared for the most devastating pandemic in a century. Many of the world's biggest drug and vaccine makers were slow to react or couldn't muster an effective response. It was up to a small group of unlikely and untested scientists and executives to save civilization. A French businessman dismissed by many as a fabulist. A Turkish immigrant with little virus experience. A quirky Midwesterner obsessed with insect cells. A Boston scientist employing questionable techniques. A British scientist resented by his peers. Far from the limelight, each had spent years developing innovative vaccine approaches. Their work was met with scepticism and scorn. By 2020, these individuals had little proof of progress. Yet they and their colleagues wanted to be the ones to stop a virulent virus holding the world hostage. They scrambled to turn their life's work into life-saving vaccines in a matter of months, each gunning to make the big breakthrough - and to beat each other for the glory that a vaccine guaranteed. A number-one New York Times bestselling author and award-winning Wall Street Journal investigative journalist, Zuckerman takes us inside the top-secret laboratories, corporate clashes and high-stakes government negotiations that led to effective shots. Deeply reported and endlessly gripping, this is a dazzling, blow-by-blow chronicle of the most consequential scientific breakthrough of our time. It's a story of courage, genius and heroism. It's also a tale of heated rivalries, unbridled ambitions, crippling insecurities and unexpected drama. A Shot to Save the World is the story of how science saved the world. ***LONGLISTED FOR THE FT MCKINSEY BUSINESS BOOK OF THE YEAR 2021***

De ce țișăm? Buster Benson 2022-06-21 „Această carte vă va schimba viața. Citiți-o de trei ori și apoi oferiți-o unei persoane dragi. Îi va fi de mare ajutor.” SETH GODIN, autor al cărții Asta înseamnă marketing „Cu idei provocatoare - susținute de studii

științifice despre mintea umană -, De ce țișăm? propune o nouă abordare a noțiunilor de conflict, dezacord și conexiune.” SARAH MILSTEIN, autoare a cărții The Twitter Book „Buster Benson va schimba tot ce ați știut până acum despre certuri sau dispute. Înainte de a citi această carte, n-aș fi crezut vreodată că voi ajunge să aștept cu nerăbdare următorul meu dezacord. Dezacordul productiv este cea mai subapreciată abilitate de viață pe care o puteți dobândi.” EV WILLIAMS, CEO al platformei online Medium, asociat al Obvious Ventures și cofondator al Twitter „Conflictele pot fi ceva neplăcut. Dar dacă urmați ceea ce vă sfătuiește Buster Benson, veți descoperi că acestea sunt ceva inevitabil, necesar și chiar folositor. De ce țișăm? ne oferă o «taxonomie» a dezacordului - explicând cum apar certurile, cum le putem face față și rezolva. Nimeni nu poate evita cu totul conflictele, dar această carte provocatoare ne arată că oricine poate învăța cum să se certe sau să aibă discuții mai eficiente și mai productive.” DANIEL H. PINK, autor al cărților Când. Secretele științifice ale momentului perfect și A vinde e omeneste Traducere de Diana Alina Ene

Aruncând cu pietre în autobuzul Google Douglas Rushkoff Pătrunzătoare, impresionantă, incitantă, această carte reprezintă o lectură fundamentală pentru momentul economic în care ne aflăm.” Joi Ito, director al Laboratorului Media MIT „Dacă nu ați auzit de Douglas Rushkoff înseamnă că nu vă interesează cu adevărat să aflați ce vă pregătește viitorul. ” Seth Godin, autorul cărții Linchpin „Douglas Rushkoff este, astăzi, unul dintre cei mai incisivi teoreticieni media și un critic acerb al economiei noastre digitale. Cu toate acestea, îți face plăcere să-l citești. ” Walter Isaacson, președinte al Institutului Aspen și autorul cărții The Innovators „Douglas Rushkoff este un adevărat vizionar al lumii digitale. Citiți această chemare mobilizatoare pentru resetarea de jos în sus a societății noastre, înainte de a fi prea târziu. ” Astra Taylor, regizoare de film și autorea cărții The People's Platform „Orice mare pas înainte începe atunci când cineva înțelege că tot

ceea ce oamenii iau de bun s-ar putea să nu fie așa. Douglas Rushkoff pune la îndoială cele mai profunde ipoteze ale economiei moderne și deschide o cale spre o lume mult mai centrată pe om. ” Tim O'Reilly, fondator al O'Reilly Media

Analiza Financiară pe intelesul tuturor Cosmin Baiu 2017-12-15 Această carte se adresează nu numai specialiștilor în economie, ci tuturor celor interesați să înțeleagă filosofia din spatele analizei financiare. Scrisă într-un limbaj accesibil publicului larg, cartea oferă peste 50 de exemple și studii de caz practice, inspirate din experiența personală a autorului. Autorul se folosește de premisa dată pentru a face o descriere practică nonconformistă a activității bancare, dar și a anumitor comportamente antreprenoriale, în scopul educării și dezvoltării personale a cititorului. Pentru tinerii absolvenți de studii economice, aflați la începutul carierei, cartea reprezintă un îndrumar unic, într-o piață dominată de scrieri pur teoretice. Cosmin BAIU are o experiență vastă în domeniul economic. Lucrează de peste 20 ani în cadrul unor companii bancare de top la nivel european, ocupând multiple poziții de management executiv, inclusiv membru al mai multor Comitete de Credit. Domnul BAIU are o experiență ce îmbină activitatea de analiză a riscului cu activitatea de vânzare retail și corporată, ceea ce îi permite o viziune de ansamblu, unică, a lumii financiar-bancare. *Inițierea unei Afaceri* Axinte V. Ciprian 2015-02-04 Am scris această carte pentru că vreau să susțin și să motivez tinerii care își doresc să pornească pe acest drum al antreprenoriatului înșiși nu au curajul sau cunoștințele minime necesare. Îmi doresc ca, după ce veți citi această carte, fiecare dintre dumneavoastră să aveți un spirit dezvoltat de întreprinzător precum și să aveți formate o serie de competențe de creare și gestiune a propriei afaceri. Este foarte bine cunoscut că afacerile mici și mijlocii sunt motorul economiei naționale. O afacere proprie o să vă ofere posibilitatea să vă demonstrați abilitățile și talentul într-un anumit domeniu, capacitatea de aplicare a experienței

profesionale precum și manifestarea abilităților în ceea ce privește dezvoltarea personală. Considerați că o problemă actuală este încurajarea și dezvoltarea abilităților antreprenoriale în rândul tinerilor, studenții, și de ce nu în rândul celor care și-au finalizat studiile, fie ele superioare sau medii. Această carte aduce soluții concrete și practice pentru formarea cunoștințelor având scopul de a asista cititorul în formarea abilităților de inițiere și gestionare a propriei afaceri. În primul capitol sunt prezentate noțiuni teoretice fundamentale ale antreprenoriatului: definirea conceptului, caracteristicile unui antreprenor, tipologii profilul unui antreprenor de succes. În același prim capitol am cuprins și un test la care va trebui să răspundeți, rezultatul testului va fi o notă pe scara de la 1 la 5, nota ce va determina interpretarea răspunsului cu privire la personalitatea dumneavoastră de antreprenor. În capitolul al doilea este prezentată o scurtă descriere a conceptului de afacere. Al treilea capitol este dedicat înființării unei societăți comerciale în România. În acest capitol veți afla ce tipuri de firmă sunt disponibile în România precum și o comparație elaborată între acestea. În „Etapile autorizării unei societăți în România” veți fi îndrumați pas cu pas în etapele de creare a unei societăți comerciale, sunt cuprinse absolut toate etapele și condițiile ce trebuie îndeplinite precum și instituțiile la care va trebui să mergeți pentru autorizare. În capitolul patru veți învăța că există un număr generos de modalități de finanțare în România cum ar fi: Capitalul propriu, Creditul bancar, Finanțări prin programe de promovare, Fondurile de capital de risc, Leasing-ul, Credite de la furnizor și clienți, Credite pe efecte de comerț în care se includ Factoringul și Scontarea. Realizarea unui plan de afaceri va fi prezentată în capitolul numărul cinci. Ghidul de realizarea al planului de afaceri este structurat astfel încât oricine să înțeleagă conceptul de plan de afaceri, ce trebuie să conțină și în primul rând să aibă abilitatea de a-și crea propriul plan de afaceri urmând aceste instrucțiuni pas cu pas. Capitolele prezentate și

dezvoltate în acest ghidul planului de afaceri sunt:
Cuprins
Rezumat
Viziune, misiune, obiective, strategii
Descrierea afacerii
Istoricul afacerii
Resurse umane
Descrierea ramurii economice
Produsul sau serviciul oferit
Activitatea curentă
Descrierea produsului sau serviciilor
Analiza pieței
Piata tinta
Concurența
Test – Analiza pieței
Planul de marketing
Distributia
Pretul
Promovarea produsului
Planul operational
Organizarea și conducerea firmei
Forma juridică de organizare și proprietate
Structura organizatorică
Echipa managerială
Forța de muncă
Planul de finanțare
Bugetul de lansare a afacerii
Bugetul de operare
Finanțarea afacerii
Forța de muncă
Test – Analiza mijloacelor financiare
Anexe
Aceasta este structura unui plan de afaceri. După cum se poate observa în elaborarea acestuia mai sunt cuprinse două teste: Testul necesar analizei pieței și testul necesar analizei mijloacelor financiare. Aceste două teste sunt structurate asemenea celui din primul capitol, respectiv în după ce veți răspunde la întrebări veți primi o notă de la 1 la 5 în funcție de care se va interpreta rezultatul. În capitolul șase am prezentat modul în care se calculează bugetul necesar în funcție de costuri. În efectuarea acestui calcul veți avea două variante așa cum veți observa. Capitolul șapte este dedicat de asemenea părții financiare și va veni în ajutorul dumneavoastră prin explicarea notiunilor de bilanț, contul de profit și pierderi precum și fluxul de numerar. În cele din urmă, după parcurgerea acestor pași veți ajunge la anexe. În anexe am cuprins două tipuri de planuri de afaceri. Primul plan de afaceri este de tip șablon și este dedicat persoanelor care au deja o afacere și vor să introducă un nou produs sau serviciu. Prin completarea acestui șablon veți avea abilitatea să determinați efectele celui nou produs și astfel puteți decide dacă aveți resursele necesare, ce costuri implică și nu în ultimul rând dacă se rentează introducerea acestuia sau nu. Al doilea plan de afaceri este o exemplificare a unui plan de start-up. Această anexă va veni în ajutorul dumneavoastră prin faptul că aveți

posibilitatea sa vedeti concret cum arata un plan de afaceri. Materialul de studiu cuprins in aceasta carte este foarte divers. Citind si studiind cartea „Initierea unei afaceri - Realizarea unui plan de afaceri de la A la Z” va veti forma o serie de abilitati si deprineri: Vetii sti sa interpretati informatia de afaceri; Vetii avea abilitatea de analiza si evaluare a unei idei de afaceri; Vetii analiza o afacere si vetii avea abilitatea de a cerceta piata; Vetii avea capacitatea de a elabora un plan de afaceri; Vetii cunoaste posibilitatile de finantare a unei afaceri; Vetii avea cunostintele necesare pentru formarea unei echipe de personal eficiente; Vetii avea abilitatea de a identifica si solutiona problemele ce pot sa apara in initierea unei afaceri; Cred ca aceasta carte va contribui la realizarea unei afaceri de succes pentru cei care vor sa isi incerce potentialul.

Cum să devii antreprenor Nicolae Sfetcu 2021-06-24 Colecția IDEI DE AFACERI “Cum să devii antreprenor” este o scurtă introducere la noțiunile de bază ale începerii propriei afaceri bazată pe tehnologie. Scrisă într-un limbaj concis, simplu, cartea este o lectură rapidă pe care o puteți absorbi în câteva ore. Cartea pune accent atât pe antreprenoriatul tradițional, cât și pe cel social, ca modalități interesante pentru antreprenorii începători. Cu profiluri inspiratoare ale antreprenorilor a căror muncă oferă modele de gândire creativă și idei care fac diferența în lume, această carte vă va ajuta să vă urmăriți pasiunea antreprenorială! CUPRINS: Introducere - Antreprenoriat - - Perspective asupra antreprenoriatului - - Elemente - - Tipuri de antreprenoriat - - - Etnic - - - Instituțional - - - Cultural - - - Feminist - - - Social - - - Emergent - - - Bazat pe proiect - - - Milenar - - Comportamente antreprenoriale - - - Percepția incertitudinii și asumarea riscurilor - - - Capabilitatea de instruire și acceptarea de sfaturi - - - Strategii - - - Proiectarea legăturilor individuale / de oportunități - - - Percepția oportunității și prejudecăți - - - Stiluri - - - Comunicarea - - Profilul psihologic al antreprenorului - - - Antreprenoriat strategic - - - Conducere - - -

Conducere globală - - Resurse și finanțare - - - Resurse antreprenoriale - - - Bootstrapping - - - - Fundal contextual - - - - Definiție comună - - - - Metodologii conexe - - - Finanțare suplimentară - - - Efectul impozitelor - - Predictorii ai succesului - Antreprenoriat social - - Definiție modernă - - Caracteristici - - Organizații majore - - Tipuri - - Ecosistemul antreprenoriatului social - - Rolul tehnologiei - - Provocări - - Controverse 1 Oportunitatea - 1.1 Ce este antreprenoriatul? - - O stare de spirit - - Cum arată antreprenorii? - - Ce fac ei? - - Este vorba despre oportunitate - - Mai mult de un tip de antreprenor - - O poveste despre antreprenoriat - - Inovează sau altfel... - 1.2 Oportunitatea în dezvoltarea unei afaceri - - Găsirea intersecției dintre tehnologie și piață - - Unde e problema? - - Produse inovative - - Ce știi - - Niveluri de nevoie - - Când este o idee o oportunitate? - - Ai o șansă - - Noile realități de risc - - Rețeta lui Newton pentru eșec: Ignorarea nevoilor clienților - 1.3 Antreprenoriatul social - - A face diferența prin afaceri - - Ce înseamnă aceasta? - - Concentrarea pe impact - - Triplu câștig - - Un bun început - 1.4 De ce să fii antreprenor social? - - Introspecție - - Oportunitate - - Lumea în curs de dezvoltare - - Mediul - - Ajutor tehnologic - - Cât de mare este amprenta ta? - 1.5 Fabrica de idei - - Brainstorming - - Regulile brainstormingului de grup - - Crearea unui mediu propice pentru brainstorming - - Mai multe instrumente - - Nu te îndrăgosti de prima idee bună care îți vine în cap - - Tehnici de generare de idei - - Alte tehnici - - Sfaturi pentru brainstorming de la Ideo - 1.6 Evaluatează ideea - - Cine va cumpăra? - - Tu nu ești singurul geniu din acel domeniu - - Vorbește despre ea - - Testează - - Învață - - Verifică - - Faza de validare - - - Încercare și eroare - - - Marile idei au trei elemente-cheie - - - Un aparat de zburat - 1.7 Proprietatea intelectuală - - Definiția proprietății intelectuale - - Despre avocați - - Cunoașterea este putere - - Patentul - - Drepturi de autor - - Mărcile comerciale - - Secretele comerciale - - Ține un jurnal - - - Protejarea proprietății intelectuale - - - Exemplu despre cum se poate pierde un patent -

1.8 Profil: O poveste de succes - 1.9 Profil: Idealuri pe roți 2 Piața
- 2.1 Identifică potențialii clienți - - Cine sunt clienții tăi? - -
Identificarea pieței de bază - - Simplifică - - Segmentarea pieței - -
Distribuția - - Eșecul cercetării clienților poate fi costisitor - 2.2
Evaluarea pieței - - Sună pur și simplu înfricoșător - - Cercetări
secundare - - Cercetare primară - - Dincolo de tradiție - - Date, și
mai multe date - - Nu-mi permit cercetări de piață formale - -
Sfaturi de cercetare - - Tehnici inovatoare de cercetare a pieței -
- - Alimente congelate pentru copii - - - - Adevărul despre jucării -
- - - Crearea unui habitat nativ - 2.3 Cum ajungeți la clienți - -
Unde vindeți - - Legături în lanț - - Ce să taxați - - - Un model de
distribuție cu risc redus pentru un start-up - - - Diversificare =
supraviețuire - 2.4 Începe să răspândești știrile - - Publicitate și
promoții - - Marketing la prețuri ieftine - - Stabiliți scopuri și
obiective clare - - - Numele - - - Ieșiți din peșteră - - - Vizitați
clienții acolo unde locuiesc - - - Las-o baltă - 2.5 Arată-mi
numerele - - Este timpul pentru o verificare a realității - -
Stabilirea dimensiunii pieței - - Cercetări de piață la prețuri
ieftine - - Cât vă costă să obțineți un client? - - - Rafinarea
metricilor dot.com - - - Numărarea clienților - - - Testarea unei noi
piețe - 2.6 Concurența - - Cine sunt concurenții dvs.? - - Pericolul
automulțumirii - - Fiți la curent cu concurența: lecții de la un
gigant de retail - - Văzând prin ochii unui client - - Cunoașteți
concurența, concentrați-vă pe consumator - - Câteva orientări
etice - - - Cunoașteți concurența - - - - Concurență indirectă - - -
Mai multe resurse - - - Inteligența competitivă - - Nevoi și
concurență - 2.7 Profil: Curățare - 2.8 Profil: Marketing pentru cei
săraci 3 Echipa - 3.1 Echipele fac să meargă lucrurile - - În primul
rând, un anumit context - - De unde începe totul - - Fii puternic.
Fii divers. - - Începând de unul singur - - Conducere - - Clarificați-
vă scopul - - - Diversitatea grupului - - - Mitul lupului singuratic - -
- Fiți realist - 3.2 Nivelele decizionale ale unei echipe - - Nucleul:
dumneavoastră și alte părți interesate majore - - Straturile
exterioare - - Definirea rolurilor - - A cui companie este, totuși? - -

- Aprecierea talentelor - - - Cu privire la stabilirea normelor - - -
Importanța mentoratului - 3.3 Construirea unei echipe sănătoase -
- - Acceptați diferențele în gândire - - Stabilirea obiectivelor echipei
- - Practici de comunicare - - Relații sănătoase - - Când izbucnește
conflictul - - Când vine cineva nou la bord - - Obține ajutor - - -
Ingrediente cheie pentru construirea unei echipe de succes - - -
Etapele dezvoltării echipei - 3.4 Socializarea - - De ce socializare?
- - Duceți-vă acolo - - Vindeți-vă - - Păstrați legătura - - Folosiți-vă
rețeaua - - - Manierele sunt importante - - - Povești de socializare -
3.5 Incubatoare - - La fel ca la pui - - Cum arată incubatoarele - -
Găsirea potrivirii corecte - - Avantaje și dezavantaje - - - Inovarea
incubatorului - - - Centrul de incubare a afacerilor de la CBP - - -
Incubare la Rensselaer - 3.6 Profil: Alegerea jucătorilor în echipă
- 3.7 Profil: Echipa potrivită - - Echipa potrivită la momentul
potrivit: Keen Mobility 4 Planul - 4.1 Planuri de afaceri - - Ce este
un plan de afaceri? - - Elementele unui plan de afaceri - - - Nouă
întrebări la care trebuie să răspundă fiecare plan de afaceri - - -
Avantajele reale ale unui plan de afaceri - 4.2 Modele de afaceri -
- Modelele de afaceri sunt orientate spre obiective - - Câteva
modele de modele - - Ce s-a întâmplat cu dotcom-urile? - - -
Despre modele de afaceri - - - Diferențierea afacerii dvs.: Un
exemplu de viață reală - 4.3 Măsurarea succesului dvs. - - Când o
să câștigați bani? - - Numerarul este rege - - Mai multe linii de
bază - - - Știința inexactă a rentabilității sociale a investițiilor
(SROI) - - - Elaborarea unui buget al fluxului de numerar - 4.4
Prezentarea planului - - Obiectivul dvs.: inspirație și distilare - -
Gândiți-vă la publicul dvs. - - Argumentarea decisivă - - Concizia
este cheia - - Reguli de vorbire în public - - - Punctele principale
ale unei prezentări - - - Exemplu de argumentare decisivă
("elevator pitch") foarte bună - - - Sfaturi pentru argumentarea
decisivă - 4.5 Licențierea ca parte a planului - - Luați în
considerare licențierea - - Avantajele licențierii - - Cum arată o
licență - - Găsirea companiei sau a companiilor potrivite - -
Definirea proprietății dvs. - 4.6 Profil: Invenții - - Când inventați,

căutați să creșteți productivitatea - - Faceți-o „prietenosă cu oamenii” - - Licențierea este un efort de echipă - - Două lucruri de căutat la licențiați - - Știind când invenția dvs. este licențiată - 4.7 Profil: Învățarea - - O poți face - - Se va schimba - mult - - Veți învăța mai multe decât credeți - - Acționați după feedbackul pe care îl primiți - - Sprijiniți-vă pe ceilalți 5 Compania - 5.1 Înființarea - - Riscul este recompensat - - Relațiile sunt importante - - Datoria calculată este OK ... în cele mai multe cazuri - - O bogată istorie a eșecurilor - - - Un faliment mai blând și mai ușor - - - Un singur responsabil cu încredere - - - Pasiunea antreprenorială - 5.2 Ce o face să fie o companie - - Două echipe virtuale - - Perioada studenției - - Tranziția poate fi dificilă - - Efort de echipă - - Singur în vârf - - Comunicare - - Consilieri și mentori - - - Deci, ce face o companie să fie inovatoare? - - - Culturi de lucru confortabile - 5.3 Principii de bază la formarea companiei - - Fiți econom - - Angajați cu înțelepciune - - Angajați specialiști de top - 5.4 Profit sau non-profit? - - Non-profit nu înseamnă „fără profit” - - Bani pentru misiune - - Profit și misiune - - Alte considerente - - - Elementele de bază ale consiliului: Prezentare generală a unui consiliu nonprofit - - - Începerea unei organizații nonprofit - - - - Personalul - - - - Bugetul - - - - Parteneriate - 5.5 Structuri juridice - - Cunoașteți opțiunile - - Găsirea unui avocat bun - - De ce am nevoie de un avocat, totuși? - - Tipuri de firme - - - Alegeți cu grijă un avocat - - - Întrebări pentru un potențial avocat - 5.6 Profil: O poveste de succes după eșec - - Poduri suspendate și rucsacuri - - Nu-mi pasă dacă este făcut din uraniu, vreau unul - - Rateul - - Revenirea rapidă - 5.7 Profil: Atracție chimică - - Succesul lui Griffin - - Începuturi - - Să faci compania să funcționeze - - Resurse umane - - Pași spre succes 6 Banii - 6.1 Bootstrapping - - Ce este? - - Sfaturi de bootstrapping care funcționează - - Rămâi concentrat - - Găsiți un mentor - - - Originile bootstrap - - - Creșterea incrementală - - - E bine pentru tine - - - Resurse de bootstrapping - 6.2 Finanțarea - - Unde găsec bani? - - Concursuri de planuri de afaceri - - Forumuri

pentru capital de risc - - Târguri pentru capital de risc - - Vorbește cu profesorii tăi - - Discutați cu absolvenți - - Prietenii, părinții, părinții prietenilor - - Granturi - - - Cum a găsit banii o echipă virtuală - 6.3 Datorii și finanțări pe capital propriu - - Care este diferența? - - De ce anume are nevoie compania dvs.? - - Unele argumente pro și contra datoriei și capitalurilor proprii - - - Argumente pro pentru capital - - - Argumente contra capitalului - - - Argumente pro pentru datorii - - - Argumente contra datoriilor - 6.4 Cercul capitalului - - Investitori îngeri - - Construiți-vă credibilitatea - - Capital de risc - - - Jucând jocul banilor - - - Părintele capitalului de risc: J.H. Whitney - - - Sfaturi înainte de a recurge la capital de risc - - - Stridia și perla - 6.5 Feliile din plăcintă - - Capcanele finanțării - - Plăcinta companiei - - Șmecheria - - - Rezervarea stocului pentru opțiuni de stoc - - - Cine ar trebui să obțină ce? - 6.6 Bani sociali - - Sunt acolo - - Investind pentru o cauză - - - Screening - - - Investiții comunitare - - - Activism la nivelul acționarilor - - O industrie în creștere puternică - - Programe bursiere, filantropie de risc - - - Antreprenariat social de înaltă tehnologie - - - Boom non-profit - 6.7 Profil: Așteptând o vreme - - Bootstrapping de înaltă tehnologie - 6.8 Profil: Antreprenariat specific condus de studenți - - Începuturi umile - - Munca grea și obținerea subvențiilor - - VorTech™ în prim plan - - Între timp - - Dezvoltarea **În căutarea visurilor** Dr. Dragoș Brătășanu 2019-01-01 Prinși de grijile vieții de zi cu zi, ne-am obișnuit să neglijăm lucrurile care ne pasionează cu adevărat. Ești pregătit să faci astăzi un pas spre a răspunde la chemarea inimii tale și pentru a-ți împlini destinul? Dr. Dragoș Brătășanu ne împărtășește experiența personală despre modul în care și-a realizat visurile - inclusiv expedițiile la cei doi poli ai Pământului, pe care s-a ambiționat să le facă, deși nu avea nici bani, nici relații - și ne arată cum putem să ne redobândim puterea și să ne schimbăm viața ascultând vocea Adevărului. Călătorește prin lume cu dr. Dragoș, pătrunde în culisele corporațiilor din Silicon Valley și în sediul NASA și fă

cunoștință cu o distribuție eterogenă de personaje, care include un inventator de la Google, un bătrân din Transilvania, un călugăr din insulele grecești, o personalitate legendară de la NASA și un veteran al Armatei SUA. Fascinantele conversații cu aceștia stabilesc o conexiune între știință, antreprenariat și învățăturile lui Iisus, care ne inspiră și ne dau forța de a ne realiza visurile.

„În căutarea visurilor contine un cod elegant și avansat, care ne transformă conștiința și are puterea de a da viață visurilor și lucrurilor care ne pasionează.” – Gregg Braden, autorul bestsellerurilor *Matricea divină* și *Codul lui Dumnezeu* „În această carte antrenantă, dr. Dragoș Brătășanu ne arată că știința este limbajul contemporan al spiritualității. Citind-o, vei afla că totul în viața este o inițiere pentru a atinge adevăratul tău potențial, așa cum durerea și suferința pe care le înduri când treci prin experiențe dificile fac parte din procesul de naștere al înțelepciunii. În căutarea visurilor ne învață că atunci când avem încredere în noi, visurile ni se vor împlini.” – Dr. Joe Dispenza, autorul bestsellerurilor *Tu ești placebo* și *Antrenează-ți creierul*

Franchise Your Business Mark Siebert 2015-12-21 Franchise Your Growth Expert franchise consultant Mark Siebert delivers the ultimate how-to guide to employing the greatest growth strategy ever—franchising. Siebert tells you what to expect, how to move forward, and avoid costly mistakes as he imparts decades of experience, insights, and practical advice to help grow your business exponentially through franchising. Learn how to: Evaluate your existing businesses for franchisability Identify the advantages and disadvantages of franchising Develop a business plan for growth on steroids Evaluate legal risk, obtain necessary documents, and protect intellectual property Create marketing plans, build lead generation, and branding for a new franchise Cultivate the franchisee-franchisor relationship

Cracking the Creativity Code Arie Ruttenberg 2014-09-24 Creativity is an acquired skill, one that improves with practice. *Cracking the Creativity Code* shows you how! This book provides

a proven method for generating world-changing ideas. It empowers individuals who have given up on their innate creativity, who believe that they have lost their creative powers through years of disuse. In a light, entertaining style, the authors describe their unique, structured approach to creativity. To bring the reader closer to this lost art, the authors present a ‘Zoom in, Zoom out, Zoom in’ technique to make ‘creation’ more accessible to everyone. Reinvigorate your personal creativity machines—once turned on, it will generate an unending stream of novel ideas that can change the world.

Making a Living Without a Job, revised edition Barbara Winter 2010-06-09 For all of the millions of Americans who are out of work, soon to be out of work, or wishing to be freed from unrewarding work—here is the must-have book that will show you how you can make a living by working when, where, and how you want. Newly revised and updated, Barbara J. Winter’s guide to successful self-employment is now more relevant than ever before. Drawing on the techniques and ideas of her popular seminars as well as her own thirty years of business expertise and that of other successful entrepreneurs, Winter offers the practical, proven way to launch your own profitable venture. Her indispensable advice ranges from why creativity is more important than capital to how to avoid the most common pitfalls of self-employment and how to develop multiple profit centers. And for this new edition, she has added timely advice on topics including: •how to find opportunity in a chaotic economy •why smart, small and spunky is the 21st Century business model •using the Internet to open the door to fresh opportunities •the best resources to help you create and grow a business that is uniquely your own •how to leave Employee Thinking behind and build an Entrepreneur’s Mindset •and much more Here are all of the tools you need for getting the most profit out of life both professionally and personally.

The Change Maker's Playbook Amy J. Radin 2020-09-08 2020

Book Excellence Award Winner How any leader can deliver business-changing innovation now. Any leader in any size company, no matter the size or sector, feels the pressure to innovate, find new ideas and business models, and create enduring customer value. There is no one formula or set process to find and execute the ideas that achieve these goals; customers set moving targets, shareholders are unforgiving and demanding, and society expects companies to care about much more than the bottom line. The fast and furious forces of change stimulated by technology, demographics, lifestyles, and economic, environmental, political and regulatory impacts -- or any number of these in combination - are easy to see. They are easy to talk about. They are easy to intellectualize. The problem? The answers are hard to execute and require nuanced combinations of leadership, skills, strategy and tactics. On top of that, innovation has moved from an abstraction that will matter at some distant date to a front-and-center deliverable that must show evidence of impact in the space of the calendar quarter. In the stories, tools, techniques and advice inside *The Change Maker's Playbook*, leaders will find tangible steps to find and safeguard the plans that will deliver the sustainable business-changing impacts - new customers, new relationships, new sources of value and growth—their businesses need. Separated from the pack of academic and consultant innovation theories, Radin's approach stems from her own experience sitting in the innovation hot seat at some of the world's most demanding companies and is bolstered by interviews with 50 corporate executives, founders and startup investors representing media, e-commerce, payments, healthcare, government, professional services, and not-for-profit sectors. The book walks readers through Radin's adaptive, 9-part framework, engaging them in ready-to-apply techniques. Her work shows leaders how to find the big ideas that will meaningfully address customer needs, take the insight from idea through implementation in a way that delivers in the short and long-term

for the organization, and lead effectively through the obstacles that tend to derail or diminish innovation. Three phases - Seeking, Seeding and Scaling - organize the framework within an intuitive, logical and useable format, with concrete actions outlined every step of the way. The answer to the dilemma every business faces today is that innovation is exhilarating, rewarding and even fun when it is approached as a unique challenge, but it can also be polarizing, unpredictable, and scary. Success requires that leaders rethink how they lead innovation. Leaders know they must set aside preconceived notions of what works, and look to those who have already walked in their shoes. This is why *The Change Maker's Playbook* was written, and why it will become an ongoing resource for any innovation leader. Table of Contents: Foreword *The Change Maker's Framework* (image) Introduction Part I: Seeking Chapter 1: Discovering Real Problems That Matter Chapter 2: Purpose, Passion, Promise and Positioning Chapter 3: The Art Of Being Resourceful Part II: Seeding Chapter 4: Prototype, Test, Learn, Iterate Chapter 5: Business Model Linchpins Chapter 6: The Green Light Moment Part III: Scaling Chapter 7: Launch Chapter 8: Testing and Experimenting Chapter 9: Anticipating and Adapting Epilogue Acknowledgements Bibliography

Behind the Brand Elliott Bryan 2019-06-19 This should be a bulleted list of key points about the book and about your background. You can also include any data points about the sales or marketing strategy (ie - full page ad in WIRED planned) and anything else that would be a likely sales point for the book that would be valuable to share.

Povestea Unui Startup (versiunea alb-negru) ThePMJournal [Noua copilarie](#) Jordan Shapiro 2021-05-07 Traducere de George Chiriță „Narațiunile din jocurile video sunt fascinante. Într-un fel, sunt niște versiuni interactive ale poveștilor cu care ne delectăm la televizor sau la cinema. Au ceva de spectacol dramatic, de roman sau de poveste spusă în jurul focului. Când te gândești că

aproape fiecare copil se joacă pe computer, se poate spune fără exagerare că acestea sunt formele narative principale din secolul XXI. Cu alte cuvinte, jocurile video sunt noile povești de adormit copiii, noile basme, noua mitologie, poate chiar și noua Scriptură. Sunt cea mai proaspătă formă de comunicare scrisă și înregistrată.” — JORDAN SHAPIRO „Jordan Shapiro risipește temerile celor care se plâng de carențele educative ale noii generații conectate.” — HOWARD GARDNER „Noua copilărie trebuie citită de părinți și educatori! E o resursă incredibil de prețioasă pentru dezvoltarea sănătoasă a familiilor și a copiilor în lumea tehnologică de astăzi.” — WENDY KOPP

The Making of "Mammy Pleasant" Lynn Maria Hudson 2003

"Pleasant's legacy is steeped in scandal and lore. Was she a voodoo queen who traded in sexual secrets? A madam? A murderer? In *The Making of "Mammy Pleasant,"* Lynn M. Hudson examines the folklore of this remarkable woman's real and imagined powers.

Antreprenor Sebastian-Călin Vac 2021

Transformation of Transportation Marjana Petrović 2021-02-22 This book features original scientific manuscripts submitted for publication at the International Conference - The Science and Development of Transport (ZIRP 2020), organized by University of Zagreb, Faculty of Transport and Traffic Sciences, Zagreb, and held in Šibenik, Croatia, from 29th to 30th September 2020. The conference brought together scientists and practitioners to share innovative solutions available to everyone. Presenting the latest scientific research, case studies and best practices in the fields of transport and logistics, the book covers topics such as sustainable urban mobility and logistics, safety and policy, data science, process automation, and inventory forecasting, improving competitiveness in the transport and logistics services market and increasing customer satisfaction. The book is of interest to experienced researchers and professionals as well as Ph.D. students in the fields of transport

and logistics.

Entrepreneur on Fire - Conversations with Visionary Leaders John Lee Dumas 2014-05-07

Proceedings of the International Conference of Mechatronics and Cyber- MixMechatronics - 2020 Gheorghe Ion Gheorghe 2020-07-17 This book presents state-of-the-art research in the field of mechatronics and cyber-mixmechatronics, gathering papers from almost all continents. Featuring contributions by research scholars in both government-financed institutions and in the business environment, it offers a clear picture of the innovations emerging in the field. The book is not limited to mechatronics, but also covers all the smart technical sciences, and discusses promising medical applications based on nanotechnologies. As such, it is a valuable resource for students wanting to learn from leading scholars, as well as for researchers in all areas of engineering.

Viata (re)incepe dupa 50 de ani Chip Conley 2020-10-02

Traducere de Dana Verescu La 52 de ani, Chip Conley și-a vândut compania - Joie de Vivre Hospitality, al doilea lanț de hoteluri boutique din America - pe care a fondat-o și a condus-o ca director executiv vreme de douăzeci și patru de ani și s-a reinventat, contribuind la transformarea companiei Airbnb în cea mai mare platformă online de cazări alternative din lume. Într-o lume care venerază nouitatea și tinerețea, Conley a mizat pe experiența acumulată în prima parte a vieții profesionale, iar acum ne împărtășește această aventură în cartea de față. Este o pledoarie pentru regăsirea valorilor tradiționale în epoca digitală: inteligența emoțională, discernământul, capacitatea de a colabora, înțelepciunea care vine odată cu înaintarea în vârstă. „Bătrânii Moderni“, fie că e vorba de cei care-și schimbă cariera la mijlocul vieții sau de cei care amână pensionarea, pot deveni astfel un atu al oricărei companii, ca mentori și „antrenori“ ai directorilor sau colegilor mai tineri care, la rândul lor, îi îndrumă în hățișul tehnologic. Un dialog intergenerațional plin de

optimism și de speranță. „Oricine se simte epuizat, neinteresant sau pur și simplu banal la locul de muncă poate să citească această carte într-o dimineață și să se simtă apoi revigorat.“ — The Financial Times „Există o generație de lucrători mai vârstnici cu abilități neprețuite - inteligență emoțională ridicată, o judecată bună născută din decenii de experiență, cunoaștere specializată și o rețea vastă de contacte - care ar putea face pereche cu milenialii ambițioși pentru a crea afaceri durabile... Fie că este al doilea, al treilea sau al patrulea deceniu al vieții tale active, principiile și practicile din această carte îți vor arăta cum să-ți folosești competențele și experiența nu doar pentru a rămâne relevant, ci pentru a fi indispensabil în locurile de muncă moderne. Lumea are nevoie de înțelepciunea ta mai mult ca niciodată.“ — CHIP CONLEY „Într-o epocă în care o idee strălucită sau chiar instinctul par să fie celebrate drept succes, cartea lui Chip Conley ne reamintește că înțelepciunea, analiza situațiilor, munca și răbdarea rămân esențiale.“ — ARNE SORENSON, președinte și CEO Marriott International

Innovations in Mechatronics Engineering José Machado
2021-06-15 This book covers a variety of topics in the field of mechatronics engineering, with a special focus on innovative control and automation concepts for applications in a wide range of field, including industrial production, medicine and rehabilitation, education and transport. Based on a set of papers presented at the 1st International Conference “Innovation in Engineering”, ICIE, held in Guimarães, Portugal, on June 28-30, 2021, the chapters report on cutting-edge control algorithms for mobile robots and robot manipulators, innovative industrial monitoring strategies for industrial process, improved production systems for smart manufacturing, and discusses important issues related to user experience, training and education, as well as national developments in the field of mechatronics . This volume, which belongs to a three-volume set, provides engineering researchers and professionals with a timely overview and

extensive information on trends and technologies behind the future developments of mechatronics systems in the era of Industry 4.0.

Java SOA Cookbook Eben Hewitt 2009-03-17 Java SOA Cookbook offers practical solutions and advice to programmers charged with implementing a service-oriented architecture (SOA) in their organization. Instead of providing another conceptual, high-level view of SOA, this cookbook shows you how to make SOA work. It's full of Java and XML code you can insert directly into your applications and recipes you can apply right away. The book focuses primarily on the use of free and open source Java Web Services technologies -- including Java SE 6 and Java EE 5 tools -- but you'll find tips for using commercially available tools as well. Java SOA Cookbook will help you: Construct XML vocabularies and data models appropriate to SOA applications Build real-world web services using the latest Java standards, including JAX-WS 2.1 and JAX-RS 1.0 for RESTful web services Integrate applications from popular service providers using SOAP, POX, and Atom Create service orchestrations with complete coverage of the WS-BPEL (Business Process Execution Language) 2.0 standard Improve the reliability of SOAP-based services with specifications such as WS-Reliable Messaging Deal with governance, interoperability, and quality-of-service issues The recipes in Java SOA Cookbook will equip you with the knowledge you need to approach SOA as an integration challenge, not an obstacle.

Wellness Financiar pentru succesul tău Andrei Badiu
2021-08-05 Mai mult decât un ebook, o carte sau un ghid de prezentare: UN GHID PRACTIC! Investește în tine, în afacerea ta, în viitorul tău! Asigură-ți independența financiară și pregătește-te să nu-ți mai pui niciodată problema banilor! Scapă de grija lor! Viața înseamnă și fericire, și bucurii, și vacanțe, și amintiri, și prieteni, și familie! Și tu îți dorești să muncești pentru visul tău, dar viața nu înseamnă doar muncă! A munci pentru visul tău

poate însemna a investi în tine, în educația ta și în a acumula toate resursele necesare pentru a trăi un vis! Începe acum cu acest eBook și asigură-ți independența financiară care te ajută să-ți îndeplinești visul! Viitorul e în propriile tale mâini, aici și acum! Cu acest ghid practic te învăț cum să-ți asiguri viitorul și mâine! Citește eBook-ul și hai să vezi cum te pot ajuta. Cumpără acest eBook: Wellness Financiar pentru succesul tău - Andrei BADIU și acționează smart pentru viitorul tău. Vei învăța pas cu pas cum să-ți stabilești destinația spre independența financiară și cum să-ți conturezi misiunea. Vei găsi motive pentru care să crești o afacere, înțelegând totodată ce înseamnă educația antreprenorială în raport cu cea financiară. Și, nu în ultimul rând, vei face cunoștință cu cele 4 fluxuri de venituri care te vor inspira nu doar să găsești noi resurse financiare, ci și să optezi pentru combinații de succes ale acestor fluxuri pentru a ajunge o persoană independentă. Dacă la începutul eBook-ului vei face o trecere și prin istoria afacerilor, ei bine, în încheierea cărții Wellness Financiar ți se vor prezenta oportunități pentru a aduce valoare adăugată, vei înțelege importanța ei și modalitățile prin care afacerea ta poate beneficia de unul dintre cei mai importanți factori ai succesului: valoarea! Dincolo de acest aspect, cartea are și capacitatea de a te motiva, astfel încât să îndrăznești să acționezi, iar un bun început în acest sens îl poate reprezenta exercițiul inclus și propus spre a-l implementa. Da, cartea este și un ghid practic!

Gata cu scuzele! Rachel Hollis 2019-01-01 „Cred că putem să schimbăm lumea. Dar, mai întâi, trebuie să scăpăm de teama de a fi judecate pentru ceea ce suntem.” - Rachel Hollis Rachel Hollis a văzut prea multe cazuri în care femeile nu-și valorifică în întregime potențialul. Chiar dacă inima le îndeamnă să facă mai mult, teama de situațiile jenante, de a nu fi perfecte sau de a nu se ridica la înălțimea așteptărilor le inhibă. În Gata cu scuzele, Rachel Hollis trage un semnal de alarmă. Știe că multe femei au fost învățate să se autodefinească prin prisma altora - fie ca soție,

mamă, fiică sau angajată - în loc să învețe să-și asume cine sunt și ce vor. Îndemnându-le pe femeile de pretutindeni să nu-și mai abandoneze visurile, Hollis identifică scuzele la care trebuie renunțat, comportamentele de adoptat și deprinderile de învățat pe drumul spre dezvoltare personală și încredere în sine. „Rachel este o Oprah modernă și varianta feminină a lui Tony Robbins! Ea combină emoția, umorul și discursul direct pentru a ne face pe toți să vedem cum putem avea viața pe care ne-o dorim.” - Lewis Howes, autor de bestselleruri New York Times și gazda podcast-ului The School of Greatness „Rachel Hollis este un lider îndrăzneț care are ca misiune de suflet să le ajute pe femei să persevereze în realizarea scopurilor și viselor lor fără să se mai împiedice de scuze.” - Dr. John C. Maxwell, autor și expert în leadership „În această carte, Rachel Hollis vorbește despre capcanele, provocările și scuzele care ne opresc să ne realizăm visurile. Cu o candoare inedită (și adesea amuzantă), Rachel ne vorbește despre propriile ei experiențe și greșeli și face recomandări concrete despre cum să trăim așa cum ne dorim.” - Gretchen Rubin, autoarea bestsellerului The Happiness Project **The 10% Entrepreneur** Patrick J. McGinnis 2016-04-12 Choosing between the stability of a traditional career and the upside of entrepreneurship? Why not have both? Becoming a full-time entrepreneur can look glamorous from the outside. Who doesn't want to chase their dreams, be their own boss, and do what they love? But the truth is that entrepreneurship is often a slog, with no regular hours, no job security, and very little pay. What if there was a way to have the stability of a day job with the excitement of a startup? All of the benefits of entrepreneurship with none of the pitfalls? In The 10% Entrepreneur, Patrick McGinnis shows you how, by investing just 10% of your time and resources, you can become an entrepreneur without losing a steady paycheck. McGinnis details a step-by-step plan that takes you from identifying your first entrepreneurial project to figuring out the smartest way to commit resources to it. He shows you

how to select and engage in projects that will provide you with upside outside the office while making your better at your day job. He also profiles real-world 10% Entrepreneurs such as...

- Luke Holden, a cash-strapped recent college graduate, who started his own lobster-roll empire and oversaw much of its first year of operations, all while working full time in corporate America
- Dipali Patwa, a designer and mom whose side project designing and selling infant clothing is now a sensation.
- A group of friends who met at a 6am Bible study class and went on to start a brewery that now generates millions in sales .

A successful 10% Entrepreneur himself, McGinnis explains the multiple paths you can follow to invest your cash, time, and expertise in a start-up—including as a founder, angel, adviser, or aficionado. Most importantly, you don't have to have millions in disposable income to become a 10% Entrepreneur. When you put McGinnis's 10% principles into action, you'll quickly start racking up small wins, then watch as they snowball into your new (and far more entrepreneurial) life.

When They Win, You Win: A More Human Approach to Supporting Entrepreneurship Vlad Cazacu 2019-07-27 Did you know that 90% of start-ups fail? Have you ever wondered why some entrepreneurs make it big while others don't? What can we do differently? These are the questions that inspired When They Win, You Win, an original look into some of the most ingenious techniques being used in modern entrepreneurship support and venture capitalism today. Using what the author describes as the Human Approach to supporting founders, more successful ventures and better performing teams will be created. The book follows the development of entrepreneurship support programs across the globe and their recent change in focus from a startup-centered model to this human(founder)-centered model. In this book you will learn: - How incubators and accelerators around the world are deploying a human approach to creating more successful ventures and better performing teams- Why only 2% of

venture capital money goes to women founders and how we can change that- How successful tech start-ups like Reddit & Yelp leveraged support early on to grow into large companies- What a startup studio is and how this model could be the future of entrepreneurship support- Why large enterprises struggle to innovate and how they are protecting themselves from disruptive startups Through research and thought-provoking interviews with leaders and entrepreneurial mavericks, When They Win, You Win compiles some of the most captivating insights on innovation, entrepreneurship support, and the way success is built in the modern world. You will love this book if you are excited about the future, new technologies, new products and have always wondered about how we could speed up the entrepreneurial process and let the creative people do their work more efficiently. When They Win, You Win is a book that speaks to entrepreneurs and their supporters, be it investors or program managers, who are looking at reshaping their programs or starting/joining one for the first time.

Kidpreneurs Adam Toren 2009-11-01 Presents a guide for young readers on starting their own small business, discussing choosing the right business, finding customers, deciding what to charge, and using the Internet, and offering suggestions of sample businesses.

Self Made Bianca Miller-Cole 2022-05-10 SELF-MADE IS A TRULY DEFINITIVE GUIDE; A 'GO-TO' BOOK FOR ALL ENTREPRENEURS AT ANY STAGE OF BUSINESS. This authoritative, focused guide by two of the UK's brightest young entrepreneurs - The Apprentice runner-up, Bianca Miller and serial entrepreneur, Byron Cole - is a comprehensive toolkit for anyone who wants to make a success of running their own business. Featuring interviews with well known entrepreneurs, entertainers and industry experts, the book covers every tier of the business development process, from start-up to exit, offering practical, implementable and global advice on the start up

process. De-coding the jargon that is prevalent in business circles today, this book provides straightforward advice on converting an innovative business concept into a commercially viable proposition. It will help you to avoid the costly common mistakes of many who have gone before you, and create a sustainable enterprise that will flourish. Read *Self Made and run your own business without fear of failure*.

O abordare ușoară a planului de afaceri Stefano Calicchio
2021-05-09 Cum se organizează o companie? Ce analize de piață sunt esențiale pentru a planifica deschiderea acesteia? Cum gestionați problemele financiare și organizatorice la înființarea unei noi companii? Această carte reunește know-how-ul necesar pentru a rezolva întrebările de mai sus și pentru a crea soluții utile pentru a obține cele mai bune rezultate de la start-up-ul dumneavoastră. Atunci când vă decideți să deschideți o nouă afacere, nu este suficient să știți care este obiectivul pe care îl urmăriți. Trebuie să aveți și un plan pentru a-l realiza. În acest ghid veți descoperi cum să creați un plan de afaceri bine pus la punct, un instrument indispensabil pentru demararea și gestionarea oricărei activități menite să funcționeze pe piețele hiperconcurrentiale de astăzi. Descoperiți acum, într-un mod simplu și accesibil, cunoștințele utile pentru a organiza, planifica și redacta un plan de afaceri bun. Toate informațiile sunt oferite într-un mod simplu și accesibil, permițându-vă să dobândiți rapid bazele materiei. Nu mai pierdeți timpul cu mii de pagini de texte teoretice și bucurați-vă în sfârșit de o carte care vă oferă ceea ce căutați la un preț imbatabil.

Bolder Carl Honoré Honoré are un stil atrăgător și o curiozitate molipsitoare pentru lucrurile mărunte din viețile celor de lângă el. — THE WALL STREET JOURNAL Privește adevărul drept în față: înaintarea în vârstă este inevitabilă. O trăiești indiferent dacă ai 20, 30 sau 70 de ani. Simți cum te trec fiori numai la gândul că timpul trece și că tu te duci odată cu el. Însă Carl Honoré, vocea mișcării globale Slow și autorul care a schimbat

decisiv percepția asupra conceptului de lentoare, îți propune să iei parte la o revoluție a îmbătrânirii. Pe baricadele ei vei descoperi că această perioadă nu este altceva decât o nouă devenire din viața ta. Și că are farmecul ei de neînlocuit. Orice vârstă are oportunitățile ei, doar să știi cum să profiți din plin de ele. Poți face sport, poți munci și avea idei creative, poți folosi tehnologia pentru tine sau pentru a-i ajuta pe cei din jur. Poți fi în formă, tonic, fericit. Și nici senzația de fluturi în stomac nu trebuie să-o dai uitării: când anii se adaugă, iubirea este ca vinul. Iar inima nu are riduri. Bestselling author în 34 de limbi și unul dintre cei mai importanți promotori ai conceptului Slow Movement (In Praise of Slow/ Elogiu Lentorii), speaker TED cu aproape 3 milioane de vizualizări, Carl Honoré este un jurnalist canadian stabilit în Londra. A studiat limba italiană și istoria la Universitatea din Edinburgh. După terminarea studiilor universitare a lucrat ca asistent social cu copii ai străzii din Brazilia. A scris articole și reportaje pentru The Economist, The Observer, Miami Herald, Time, National Post, Houston Chronicle și alte publicații din Europa, Canada și America de Sud. După zece ani de activitate editorială intensă, a realizat că pentru o viață mai împlinită și cu mai multe satisfacții, trebuie să încetinim ritmul. Această idee s-a concretizat într-o serie de cărți și conferințe de mare succes în întreaga lume. În cea mai recentă apariție a sa, "Bolder", tradusă în limba română de Nicoleta Mitrofan, Carl Honoré desființează principalele mituri legate de îmbătrânire și propune soluții pentru o schimbare generală a mentalității legate de înaintarea în vârstă, precum și tehnici concrete de îmbunătățire a calității vieții pe termen lung. Într-o lume în care durata de viață a crescut, este timpul să nu mai privim vârsta ca pe o sursă de teamă, sau, și mai rău, să privim îmbătrânirea ca pe o boală. Este timpul să ne bucurăm de anii pe care îi avem, indiferent că avem 30, 50 sau 70 de ani.

100 de lucruri pe care le fac milionarii Nigel Cumberland
2022-05-20 GHIDUL TAU PENTRU A FACE AVERE Acesta este

un ghid care conține informații esențiale despre obiceiurile, instrumentele, tehnicile și mentalitatea celor care au ajuns milionari prin propriile puteri. 100 de lucruri pe care le fac milionarii este plină de idei extraordinare prin care poți crea și păstra o avere durabilă, toate alese cu mare grijă pentru a te ajuta să-ți împlinești visurile financiare. Fiecare capitol combină idei noi cu activități și exerciții menite să te ajute să faci cât mai mulți bani. Fie că deschizi cartea la întâmplare sau o citești de la început până la sfârșit, pe fiecare pagină vei găsi sfaturi practice și care te pot inspira. 100 de lucruri pe care le fac milionarii este un ghid unic către bogăție.

Framers Kenneth Cukier 2021-05-13 A Financial Times and Economist Book of the Year 'Wonderfully stimulating... will teach you to see around corners' - TIM HARFORD 'A paean to cognitive agility and the elasticity of the imagination' - ECOMOMIST 'Captivating... will transform the way you think' MARISSA KING, PROFESSOR AT YALE SCHOOL OF MANAGEMENT The power of mental models to make better decisions We're often told that humans make bad decisions and that more data is better. But this is backwards: people are good at decisions precisely because we use mental models and can envision new realities outside of data. Great outcomes don't depend so much on the final moment of choosing but on generating better alternatives to choose between. That's framing. It's a cognitive muscle we can strengthen to improve our lives, work and future -- to meet this historical moment. Framers shows how.

Recipes for Good Luck Ellen Weinstein 2018-04-03 A visual compendium of good luck habits implemented by influential people from history. What did Maya Angelou do to keep the words flowing? How do NASA engineers ensure a successful launch? What was Audrey Hepburn's lucky number? How does Thom Yorke get ready for a concert? How did Björn Borg prepare for Wimbledon? This charmingly illustrated book reveals the real-life creative processes, superstitions, curious practices, and

performance routines of influential leaders from every walk of life—artists, writers, scientists, politicians, musicians, actors, and more—who forged their own path and left an indelible mark on the world. It is a celebration of all the many weird and wonderful ways we find the courage to boldly go forth. So, get out there and start making some good luck of your own!

Start Small FINISH BIG Fred De Luca 2012-11-20 At age seventeen Fred DeLuca borrowed \$1,000 from a friend and started SUBWAY(R). Today, with more than 38,000 stores in one hundred countries and annual sales exceeding \$16.6 billion, Fred DeLuca's SUBWAY is a success story with a message... **START SMALL FINISH BIG** Publishers Weekly Review: DeLuca was only 17 when he started what is now the Subway restaurant chain in 1965; he needed money to attend college and a friend offered to back him with \$1,000 to start a sandwich shop in Bridgeport, Conn. That beginning led DeLuca to an enormously successful career: in addition to being president of the chain, he runs MILE, a nonprofit organization that offers loans to entrepreneurs. According to DeLuca, there are 15 essential principles for anyone starting a small business, some of which, DeLuca confesses, he learned the hard way (he had never made a submarine sandwich before opening day of his first shop). Among these pillars: Believe in Your People; Never Run Out of Money; Keep the Faith; and Profit or Perish. DeLuca uses his own business experience as well as that of other successful entrepreneurs. A.e.g., the founders of Kinko's and Little Caesar's. In addition to those of less well-known business people. Written in a conversational style, the advice isn't especially original or creative. However, would-be millionaires who are sitting at their kitchen table wondering if they should take that big step and start a business will find the book both instructive and inspirational. Agent, Bob Diforio. Library Journal DeLuca, co-founder in 1965 of SUBWAY Restaurants and founder in 1996 of the Micro Investment Lending Enterprise (MILE), a nonprofit organization making

microloans to entrepreneurs/microentrepreneurs, has written this humorous, down-to-earth guide to success as a small business owner. Coauthor Hayes is a writer (Computer Architecture and Organization, 1998), public speaker, and business trainer. Each chapter describes one of DeLuca's 15 key lessons and is illustrated with a real-life case study. None of the people in these cases is a household name, but businesses such as Kinkos, Little Caesars, and SUBWAY are. DeLuca doesn't claim that his guides form a master plan for success, but he optimistically believes that anyone can become Bill Gates, Lillian Vernon, or Henry Lay and that his lessons will increase the chances. His book also promotes and supports MILE, and the last chapter and appendix are devoted to information about it and its programs. Recommended for most small business collections. Susan C. Awe, Univ. of New Mexico Lib., Albuquerque

Povestea unicornului care a alergat de la birou la Rio

Raluca Kişescu 2021-10-19 O carte despre curajul reinventării personale și profesionale, libertate și dragoste de viață. Plină de lecții de succes și de eșec, de umor și de culoare, ea compune imaginea unui lider feminin autentic și e un instrument util pentru oricine trece prin transformări esențiale. Pe Raluca aș

recomanda-o oricând ca fiind un autor neconvențional de business, care va îmbina în scrierile ei termeni clasici precum produs, preț, promoție, cu emoție, autenticitate și interactivitate. - Angela Crețu, CEO AVON Cred că ce mi-a plăcut imediat la Raluca a fost un amestec pe care îl regăsesc și în mine: pe cât de organizată și răbdătoare, pe atât de pregătită să încerce ceva nou și să se lase dusă de val (bucurându-se de moment și, poate, analizând mai târziu?). - Andreea Bădală, founder & designer MURMUR Adevărul este că nu am nicio idee despre ce a făcut Raluca la Rio. Îmi imaginez că experiența asta a fost, în același timp, tur de forță și ușurare. O vacanță despre dans, despre zâmbet și, mai ales, despre libertate. Nu prea înțeleg de ce trebuie să ajungem la aproape 40 de ani ca să ne dăm seama că suntem liberi și că ne putem bucura de tot ce e în jur: și de Rio, și de București, și de prieteni și, mai ales, de noi înșine. Mara Coman Să pleci în lume și să te cauți, să o iei de la zero și să te regăsești - toate acestea pot părea o copilărie, dar sigur nu e o joacă de copii. Îți trebuie multă maturitate să accepți că vei rămâne copil toată viața, despre asta a scris Raluca în carte. - Cornel Ilie, muzician, compozitor, producător, fondator trupa VUNK