



Comunicat de presă

24 Noiembrie 2020

De la sportul de performanță, la antreprenoriatul de top! Cosmin Cricleviți, despre etapele unei afaceri la început de drum și nevoia de echilibru pentru a face "să merite efortul"

Secretele succesului, dezvăluite în emisiunea AntreV – Antreprenor pentru Viitor!

în cadrul Proiectului



A făcut performanță într-un sport al forței, agilității și inteligenței, a vrut să se dezvolte și a urmat două facultăți și două mastere și a obținut instrumentele de care avea nevoie pentru a deveni antreprenor. Orădeanul Cosmin Cricleviți a devenit recruiter în cadrul celei mai mari firme de recrutare din lume, iar apoi a acumulat experiență în comunicare internă și training management. A coordonat la nivel global metodologia de implementare WCM în cadrul unei companii multinaționale cu peste 14.000 de angajați, iar acum conduce propria afacere. Invitat la cel de-al treilea episod al emisiunii AntreV – Antreprenor pentru viitor, Cosmin a împărtășit din experiența lui și a dezvăluit care sunt pașii ce trebuie urmați și greșelile de evitat în lansarea unui business.

Era medaliat la Campionatele Naționale și făcea parte din lotul național când a simțit că vrea mai mult. Că poate și că își dorește să se pregătească tot mai bine pentru competițiile importante. A urmat Facultatea de Educație Fizică și Sport din Oradea, după care, având în familie exemplul mamei sale, care avea activități antreprenoriale, a ales calea resurselor umane. A urmat facultatea de psihologie și a făcut două mastere la Universitatea din Oradea: la Științe Economice – în managementul organizației și la Științe Socio-Umane – în managementul resurselor umane.

Aceștia au fost, pe scurt, pașii pe care Cosmin Cricleviți i-a parcurs, la început, pe calea devenirii ca antreprenor. Un domeniu în care, spune el, reușesc doar cei optimiști, energici și dispuși să muncească.



”În timpul masterului de management al organizației aveam un curs cu un profesor din București, membru al Academiei Române, și un coleg l-a întrebat în ce domeniu de activitate ne recomandă să mergem pentru a avea succes. Și profesorul ne-a spus: ”dacă sunteți buni, puteți merge în orice domeniu”. Practic, nu găsirea unei nișe era secretul, ci evoluția noastră profesională”, și-a amintit antreprenorul.

Pe orice piață există competiție și câștigă cei mai buni, este convins Cosmin. Din experiență știe că studiul într-un anumit domeniu reprezintă un avantaj, dar asta nu înseamnă că nu poți porni o afacere fără o diplomă într-un domeniu sau altul – poți studia și mai târziu, consideră Cosmin Cricleviți.

”Importantă este valoarea pe care o aduci prin afacerea ta. Te poți dezvolta ca antreprenor în orice domeniu. Există domenii mai facile, unde concurența este mai mică, și sunt domenii mai dificile, unde concurența este mai mare”, spune antreprenorul orădean.

Primii pași ca antreprenori

Înainte de a porni o afacere, trebuie să avem în vedere două lucruri, este sfatul lui Cosmin: să definim clar ceea ce vrem să facem și să identificăm dacă business-ul nostru este corelat cu nevoile din piață și să punem în el ceea ce este nevoie pentru a aduce valoare adăugată.

”E important miezul a ceea ce oferim, mai mult decât imaginea pe care o creăm în jurul afacerii. Dacă nu avem valoare, facem marketing unui business fără valoare și se întoarce împotriva noastră”, atrage atenția Cosmin Cricleviți.

A dat exemplul propriei sale afaceri – Adaptive Management, care, fără a avea un marketing real se dezvoltă prin ceea ce oferă și prin rezultatele generate clienților.

Probleme în lansarea unei afaceri și cum pot fi depășite

Pornirea unei afaceri nu este lipsită de dificultăți, spune Cosmin. Cea mai mare dintre probleme o reprezintă capitalul, iar pentru a o rezolva pot fi aplicate trei soluții: fie capitalul inițial este suficient de mare încât să permită trecerea peste hopurile care apar, fie este acceptată o asociere cu persoane suficient de puternice financiar, care să ajute la dezvoltarea afacerii, fie este pus la punct și urmat cu strictețe un plan de dezvoltare extrem de riguros.

”Sunt mai multe tipuri de parteneriate: cel extern, în care, de exemplu, te ajută o echipă de consultanță, cel în care partenerii se implică în afacere ori financiar, ori cu alte aspecte care ajută business-ul, fie parteneriatul care să genereze o afacere”, a explicat Cosmin Cricleviți. ”Problema este că noi, la nivelul general, nu suntem obișnuiți cu parteneriate.”

Partenerii pot aduce informații, lecții deja învățate, care îi scutește pe cei care vor să înceapă propria afacere de căutarea de informații, de documentarea pe cont propriu.

O mare atenție trebuie acordată raportului dintre venituri și cheltuieli: ”să alegem cheltuielile de care avem nevoie în acel moment, să nu cheltuim mai mult decât câștigăm”.



Promovarea afacerii și echilibrul din antreprenoriat

Cât privește promovarea unei afaceri, Cosmin Cricleviți a explicat abordarea sa în acest sens: voluntariatul, forma gratuită prin care poate fi câștigat capital de imagine. Este o modalitate pe care Cosmin a folosit-o în promovarea unui soft de management al resurselor umane, care a fost oferit clienților în mod gratuit, pentru o perioadă de timp.

”Noi suportăm cheltuielile de operare pentru perioada respectivă, să îl oferim gratuit. Astfel, i-am convins și pe cei din fondul de investiții să lucreze cu el, să vadă că e un soft valoros și pe alți potențiali clienți să-l încerce pentru că o structură organizatorică atât de mare și de succes folosește acest produs”, a explicat antreprenorul orădean.

Cât privește piața de business din Oradea, Cosmin Cricleviți o consideră specifică unui oraș în dezvoltare, cu un specific apropiat orașelor din Occident.

În opinia lui Cosmin, antreprenoriatul aduce libertate, dar implică și dezavantaje, printre care mult timp consumat cu afacerea și asumarea unor riscuri pe care, ca angajat, nu le ai. ”Există un echilibru, iar dacă îl găsești, merită efortul. Iar succesul unei afaceri se măsoară, de fapt, prin succesul clienților tăi.”

Moderat de Mihaela Vana, studentă în Facultatea de Medicină din Oradea, al treilea episod al emisiunii **AntreV – Antreprenor pentru Viitor** poate fi vizualizat pe canalul de YouTube al proiectului AntreV: <https://youtu.be/gqXExsnGuQE>

Despre proiectul AntreV

AntreV este un proiect european care are ca obiectiv general creșterea numărului de studenți ai Universității din Oradea prin stimularea participării studenților la programe de studii de licență, în special a celor din categorii vulnerabile, prin creșterea atractivității ofertelor educaționale, în special în ceea ce privește antreprenoriatul, corelat cu îmbunătățirea competențelor cadrelor didactice.

DETALII ale proiectului ”Antreprenor pentru viitor”: <https://antrev.uoradea.ro>

Beneficiar: Universitatea din Oradea

Partener: Corporactive Consulting SRL

Valoare totală eligibilă: 7.282.442,22 de lei, din care:

- **Finanțare nerambursabilă:** 7.114.153,50 lei (97,69% din valoarea totală eligibilă), din care:
Valoare eligibilă nerambursabilă din FEDR/FC/FSE ILMT: 6.158.002,73 lei; Valoare eligibilă nerambursabilă din Bugetul național: 956.150,77 lei
- **Cofinanțare beneficiar:** 168.288,72 lei

Durata de derulare a proiectului: 2 ani

Perioada de implementare: 24.05.2019 - 26.06.2021

Cod proiect MySMIS: 124167

Cod apel: POCU/379/6/21/ Operațiune compozită OS. 6.7, 6.9, 6.10



Componenta 1: 379 Bursa Student Antreprenor - Măsură activă pentru creșterea participării studenților din categorii vulnerabile la programe de studii de licență - Regiuni mai puțin dezvoltate; Axa Prioritară: Educație și competențe

Proiect cofinanțat din **Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020.**

Contact:

Manager de proiect - Conf.univ.dr. CĂUȘ Vasile Aurel

Universitatea din Oradea, Str. Universității nr. 1

Secretar proiect 0259.408.288

<https://antrev.uoradea.ro>

