

VÁŠ OSOBNÝ STARTUP

2 Získajte konkurenčnú výhodu

Byť lepší ako konkurencia je základom prežitia podnikateľa.

Vy predávate **svoj mozog, svoje schopnosti, svoju energiu**. A robíte to v obrovskej konkurencii. Čo vás robí prvým, jediným, rýchlejšim, lepším alebo lacnejším než všetci ostatní, ktorí robia to, čo vy? Čo vzácne a cenné môžete ponúknuť? Nemusíte byť lepší, rýchlejší a lacnejší ako všetci ostatní. **Ak sa pokúsite byť najlepší vo všetkom a lepší ako všetci ostatní, nebudete najlepší v ničom a nepredstihnete nikoho.** Treba sa zamerať na **vybraný trh zákazníkov**.

Konkurenčná výhoda je základom celej kariérnej stratégie. Posúdenie a ocenenie vašich konkurenčných výhod je **celoživotný proces**, nie niečo, čo urobíte raz, pretože všetky tieto veci sa menia.

Aby ste objavili svoje **konkurenčné výhody**, musíte porozumieť trom dynamickým častiam skladačky, ktoré do seba zapadajú: **vaše aktíva, vaše aspirácie a hodnoty a trhová realita**.

Aktíva

Aktíva sú to, čo teraz máte. Poznáme hmotné a nehmotné aktíva.

Nehmotné aktíva sú veci, ktoré nemôžete priamo predať, ale prispievajú k úspechu v kariére: znalosti v mozgu, profesionálne väzby a dôvera, ktorú ste si u nich získali, schopnosti, ktoré ste zvládli, vaša poveseť, vaše silné stránky, veci, ktoré ľahko zvládnete.

Hmotné aktíva sú peniaze, akcie, fyzické vlastníctvo-budovy, byty, počítač. Na hmotných aktívach záleží, pretože ak máte finančný vankúšik, môžete prijímať riskantnejšie rozhodnutia. Môžete prestať na pol roka pracovať a naučiť sa novú znalosť. Môžete prejsť na menej platené miesto, ktoré prináša nové výzvy.

Nehmotné aktíva nie je možné tak ľahko spísať, ako hotovosť v banke. Sú však omnoho dôležitejšie. **Na čom záleží, sú skúsenosti, znalosti a známosti.** Jednotlivé aktíva samé o sebe nemajú veľkú cenu. **Konkurenčná výhoda sa prejaví, keď skombinujete rôzne skúsenosti, znalosti a známosti.**

Vaša kombinácia aktív **nie je pevne daná**. Môžete ju rozšíriť, keď **do seba budete investovať**. Nevyhovárajte sa, že nemáte nejaké znalosti. **Začnite ich získavať**. Medzitým rozmýšľajte, ako by ste zmenili slabinu na výhodu. Dôležitá je **energia, nadšenie a vôľa tvrdo pracovať**, aby ste skúsenosti získali.

Ašpirácia a hodnoty

Ašpirácia zahŕňa vaše **najtajnejšie prania, nápady, ciele a vízie budúcnosti** bez ohľadu na stav sveta okolo vás a vaše aktíva.

Hodnoty sú to, čo je pre vás v živote dôležité-**znalosti, samostatnosť, integrita, moc, peniaze**.

Pre startup je jasná **vízia**, ktorá svieti ako polárna hviezda, dôležitou súčasťou konkurenčnej výhody.

Ašpirácia a hodnoty sú dôležité pre vašu konkurencieschopnosť preto, lebo keď robíte prácu, ktorá vás zaujíma, **robíte ju lepšie a s väčším nasadením**. Vtedy prácu urobíte lepšie, ako niekto, kto pracuje iba pre peniaze.

Keď sa zaoberáte príliš tým, čím ste dnes, môžete zabudnúť na to, kým túžite byť v budúcnosti. Vaša ašpirácia ovplyvňuje vaše činy. Ašpirácia je ovplyvňovaná vašimi skúsenosťami a činmi. Meníte sa a rastiete, ako sa mení svet. Svoju identitu nenájdete hotovú-ona sa vynorí. Nech máte akékoľvek hodnoty, určite sa budú v priebehu času vyvíjať.

Trhová realita

Podnikatelia vedia, že výrobok nebude zarábať, pokiaľ ho zákazníci nechcú, alebo nepotrebujú. Rovnako platí, že **vaše skúsenosti, schopnosti a iné nehmotné aktíva vám neposkytnú žiadnu výhodu, pokiaľ o ne nie je na trhu záujem**. Trh nie je žiadna abstraktná záležitosť. Skladá sa z ľudí, ktorí robia rozhodnutia, ktoré vás ovplyvňujú a ktorých záujmom **musíte slúžiť**. Dobrí podnikatelia vychádzajú z toho, čo je dostupné a možné teraz. **Podnikatelia vydávajú obrovské množstvo energie, aby prišli na to, za čo sú zákazníci ochotní utrácať peniaze**. Úspech všetkých profesionálov závisí na tom, či sa **zákazníci rozhodnú kúpiť si váš čas**.

Trhy, ktoré neexistujú, nezaujímajú, akí ste šikovní. Rovnako tak nezáleží na tom, ako usilovne pracujete, alebo ako vášnivo veríte v svoje aspirácie. **Pokiaľ vám na trhu za vaše služby niekto nezaplatí, budete to mať veľmi ťažké**. Nárok nemáte na nič. Správať sa tak, aby trhová realita pracovala pre váš prospech, je kľúčom k mimoriadnemu úspechu v pracovnej oblasti.

Súhra častí skladačky

Dobrá kariérna pláň spočíva v súhre troch súčastí: **vašich aktív, aspirácií a trhovej reality**. Tieto diely musia do seba zapadať. To, že ste dobrí (aktíva) v niečom, pre čo ste naozaj zapálení (aspirácia), ešte neznamená, že vám za to niekto zaplatí (trhová realita). Vaša kariéra nebude automaticky rozkvitať iba preto, že sa budete venovať veciam, po ktorých túžite. Nech je dopyt akýkoľvek, nebudete konkurencieschopní, pokiaľ nepôjde o odbor, v ktorom ste dobrí a ktorý vás baví. Ak chcete získať konkurenčnú výhodu na trhu, musíte tieto tri časti kombinovať na každom rázcestí svojej kariéry.

Vyberte si ihrisko, na ktorom je menšia konkurencia

Najlepším spôsobom zlepšovania konkurenčnej výhody je **posilňovať a diverzifikovať** zložky vašich aktív-naučiť sa napríklad nejaké **nové znalosti**. Je dobré nájsť na trhu medzeru, kde vaše aktíva predstihujú konkurenciu. Miesto zmeny znalostí však môžete **zmeniť prostredie**. Na troch častiach skladačky je možné začať pracovať, keď sú súčasťou **dobrého plánu**.