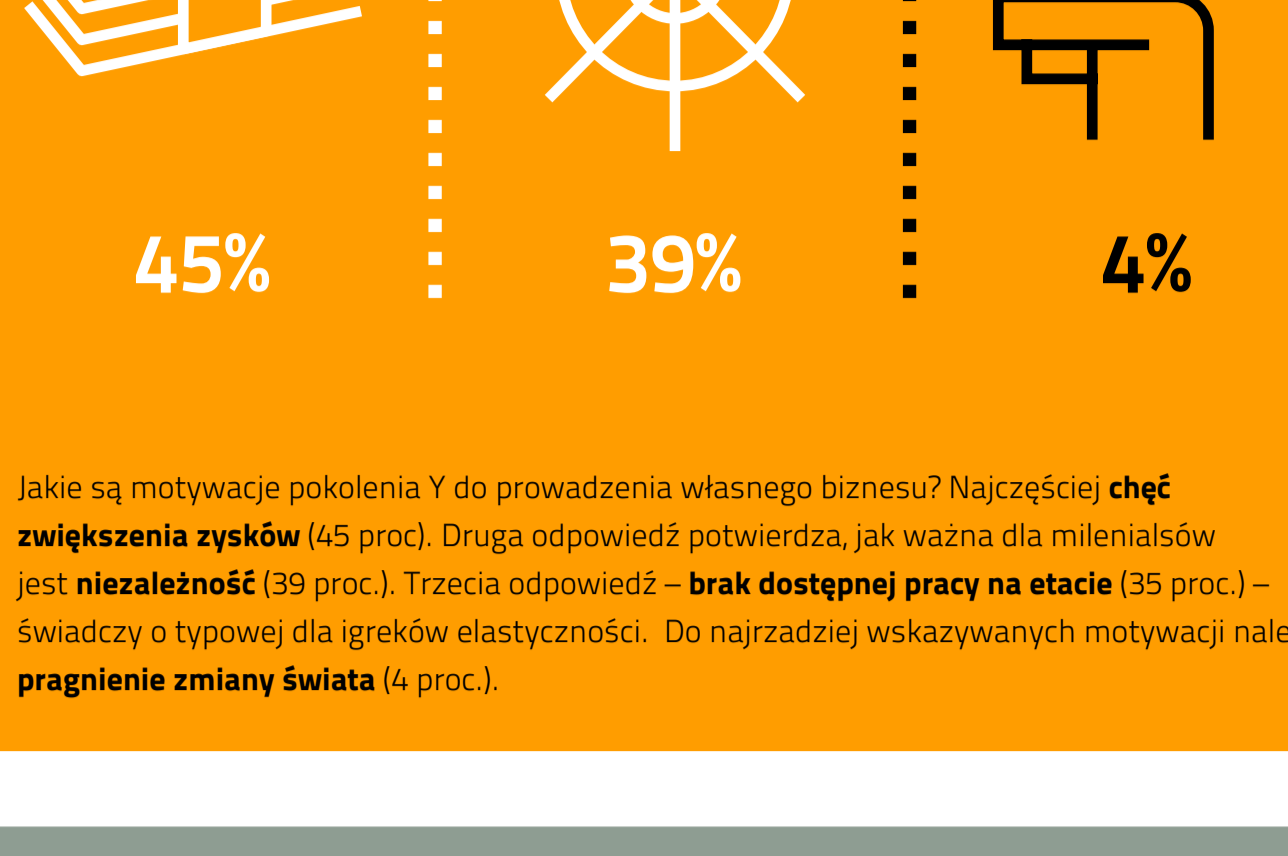




Raport EFL SA, oparty m.in. na badaniach firm, bada specyfikę milenialsów jako przedsiębiorców obszaru MŚP. Zmiana zwyczajów, potrzeb i oczekiwań pokolenia Y już teraz w sposób zasadniczy wpływa na obraz zjawiska gospodarczego. Poznając trendy widoczne wśród milenialsów, możemy lepiej przygotować się na to, co nas czeka w gospodarce w najbliższych latach.

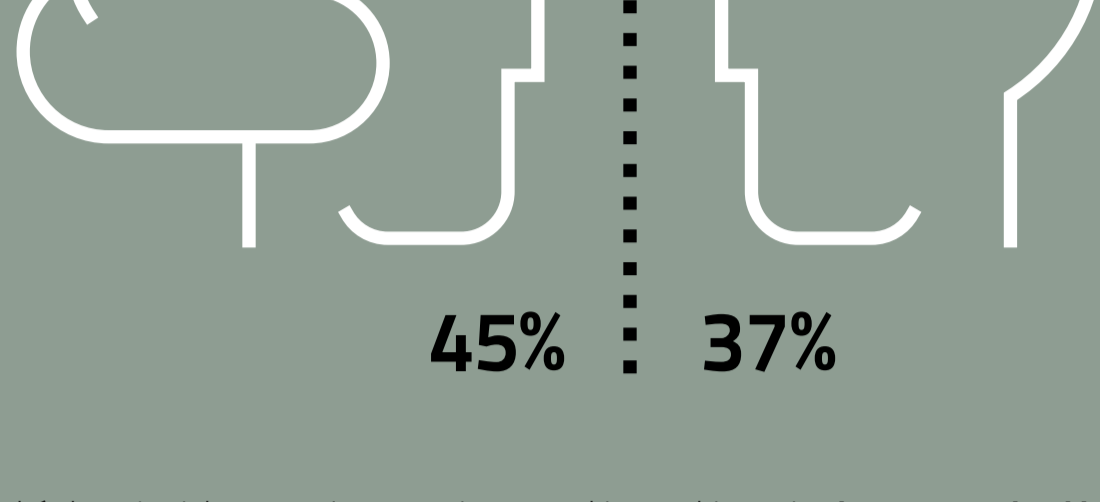
## ► Milenialsi w MŚP. Pod lupą

### 1. Motywacja – cel założenia i prowadzenia firmy



Jakie są motywacje pokolenia Y do prowadzenia własnego biznesu? Najczęściej **chęć zwiększenia zysków** (45 proc.). Druga odpowiedź potwierdza, jak ważna dla milenialsów jest **niezależność** (39 proc.). Trzecia odpowiedź – **brak dostępnej pracy na etacie** (35 proc.) – świadczy o typowej dla igreków elastyczności. Do najrzadziej wskazywanych motywacji należy **pragnienie zmiany świata** (4 proc.).

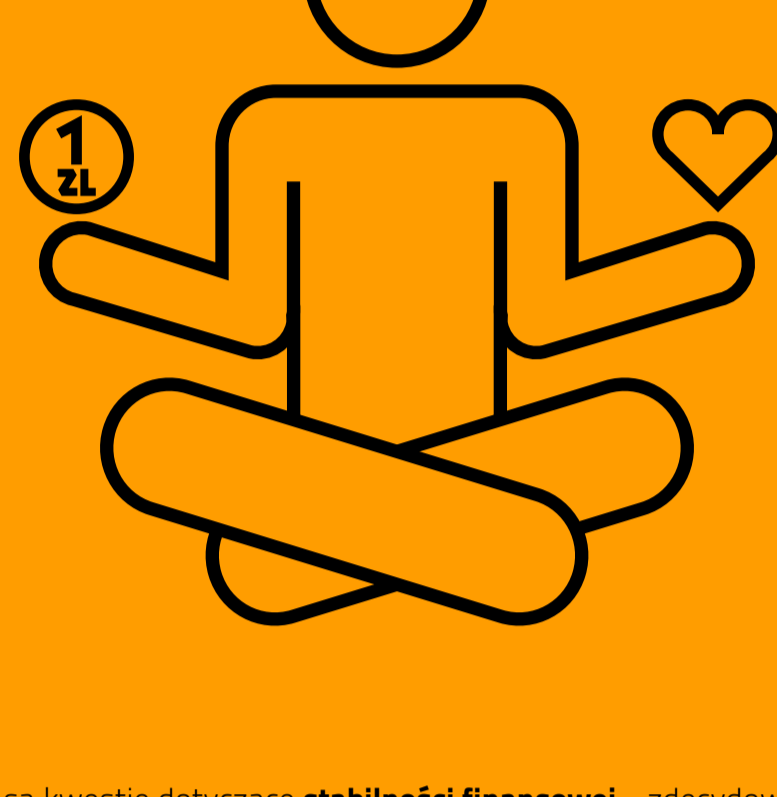
### 2. Pomysł na prowadzenie firmy



Dwa najczęściej wskazywane motywy założenia własnej firmy: **pasja i analizy rynku**

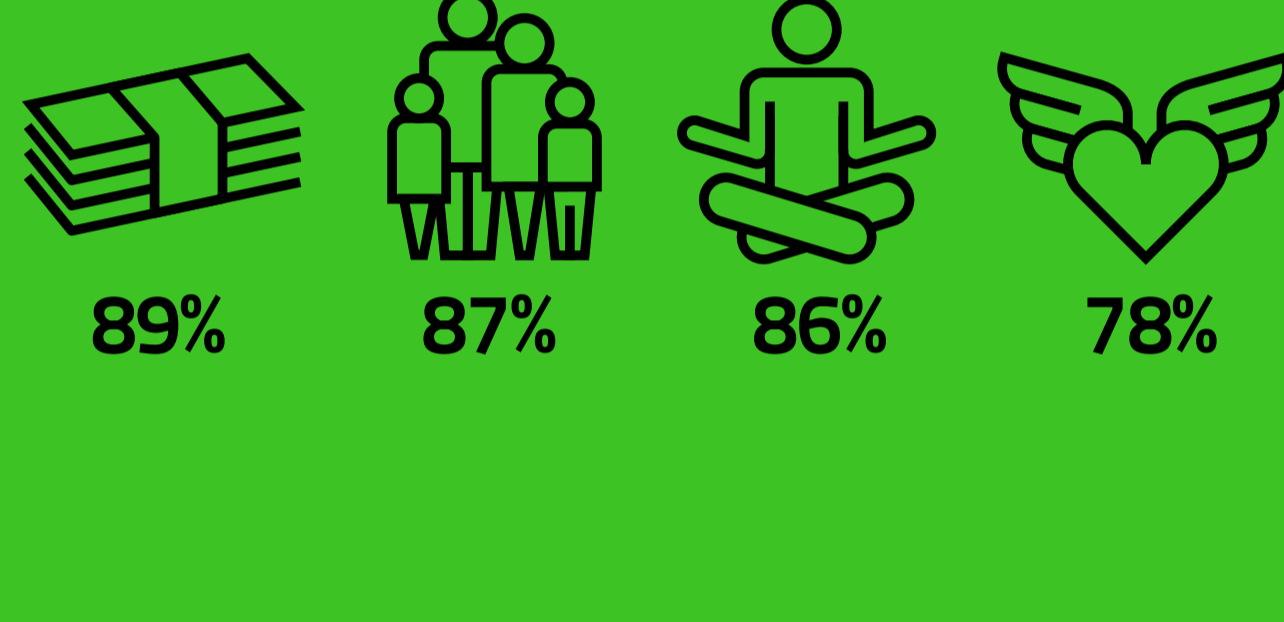
Wybór branży dyktowany jest przede wszystkim osobistymi **zainteresowaniami i pasją**, lecz także wynika z przeprowadzonej **analizy rynkowej**, aktywnego poszukiwania niszy i myślenia w kategoriach potrzeb potencjalnych klientów. Nie jest to więc pełna spontaniczność, lecz racjonalnie przemyślany sposób na życie.

### 3. Wyznawane wartości



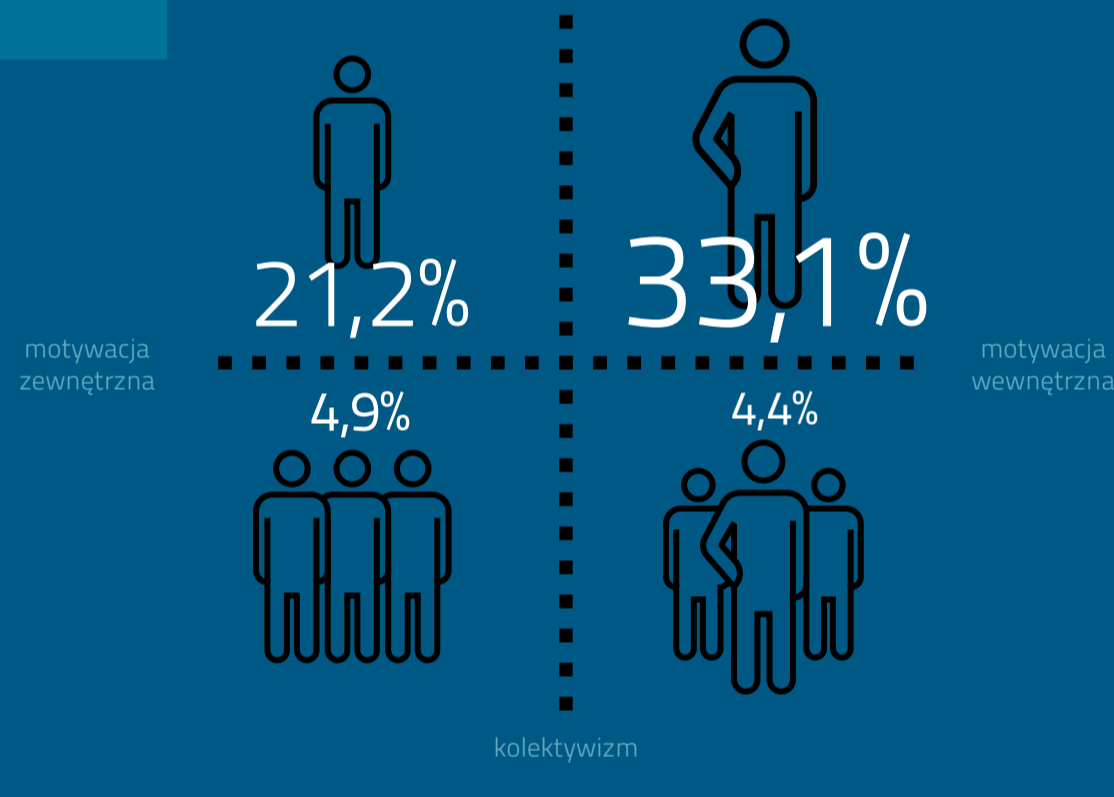
Najwyżej oceniane są kwestie dotyczące **stabilności finansowej** – zdecydowanie lub warunkowo zgadza się z takim stwierdzeniem 89 proc. badanych. Jednak prowadzenie biznesu jest środkiem do osiągnięcia satysfakcjonującego statusu, a nie celem samym w sobie. 86 proc. za sukces uważa **osiągnięcie równowagi między życiem prywatnym a zawodowym a zawodowym**, czym różni się od pokolenia X, które zwykle pracę stawia na pierwszym miejscu.

### 4. Miary sukcesu



Jak milenialsi rozumieją sukces? Na pierwszym miejscu wśród odpowiedzi znalazła się **stabilność finansowa i pomnażanie majątku**, minimalnie przed **stabilnością materialną rodziny** oraz **osiągnięciem równowagi między życiem prywatnym a zawodowym**. Czwarte miejsce zajęło **realizowanie celów z pasją**.

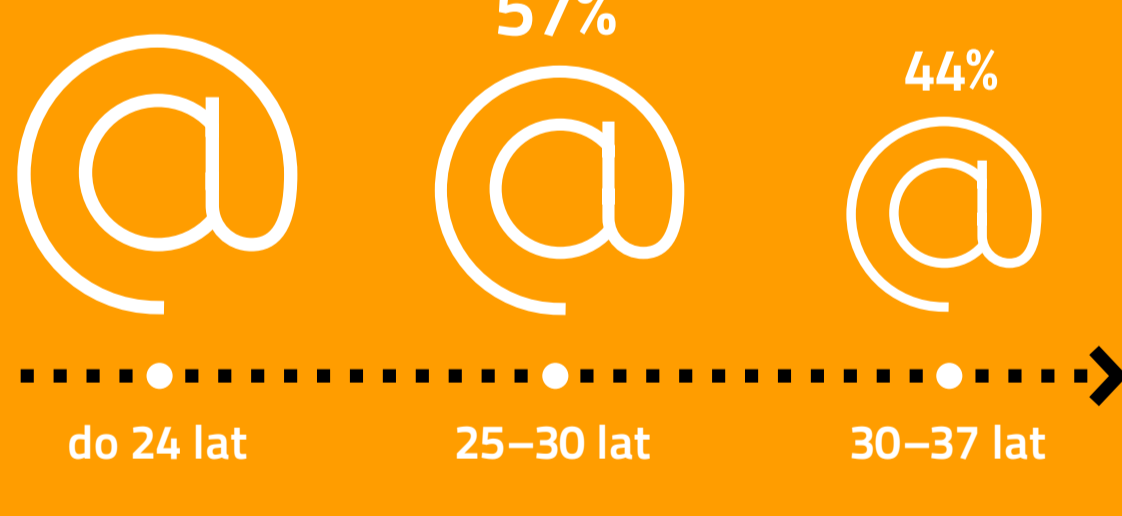
### 5. Typy przedsiębiorców w pokoleniu Y



Zauważalna jest bardziej **indywidualistyczna** niż **kolektywistyczna** orientacja na pracę (być sobie szefem, być bardziej wpływowym). Źródła postaw wobec pracy i kariery sięgają zarówno **motywacji zewnętrznej** (tradycja rodzinna, brak innych możliwości działania), jak i **wewnętrznej** (niechęć do etatu, pieniądze).

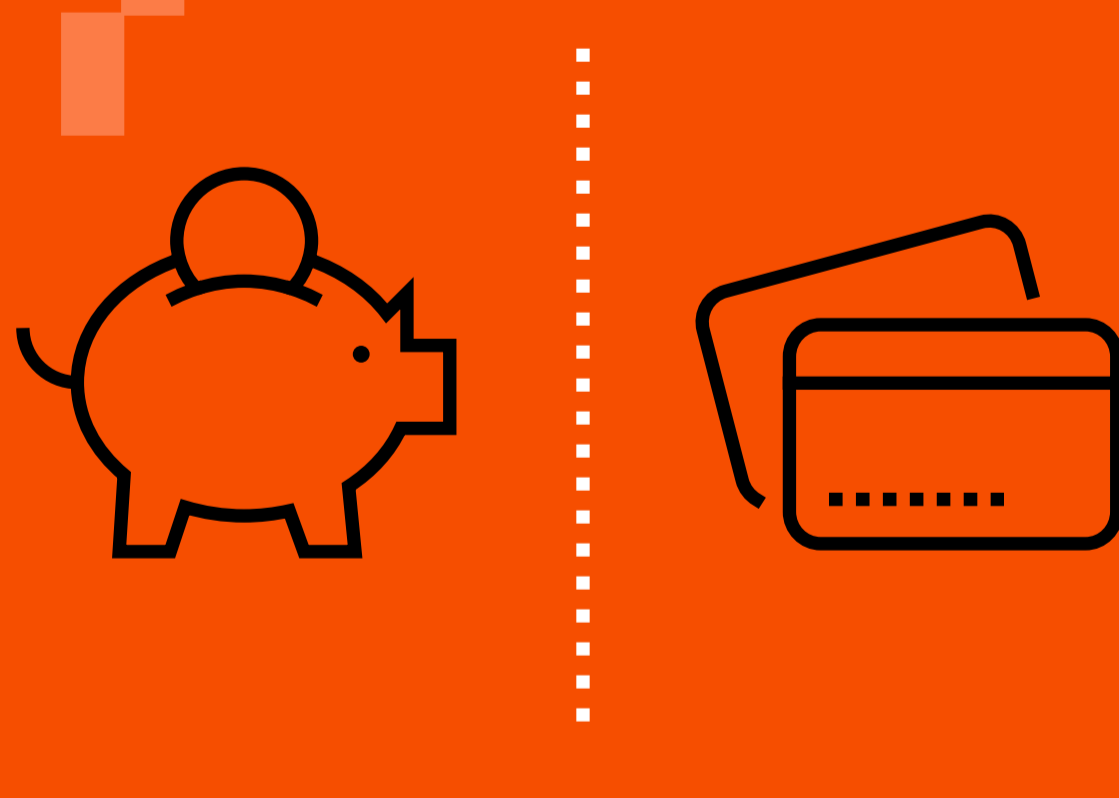
### 6. Milenialsi a nowe technologie

Wykorzystanie internetu, nowych technologii, urządzeń mobilnych w firmach milenialsów – w podgrupach wiekowych



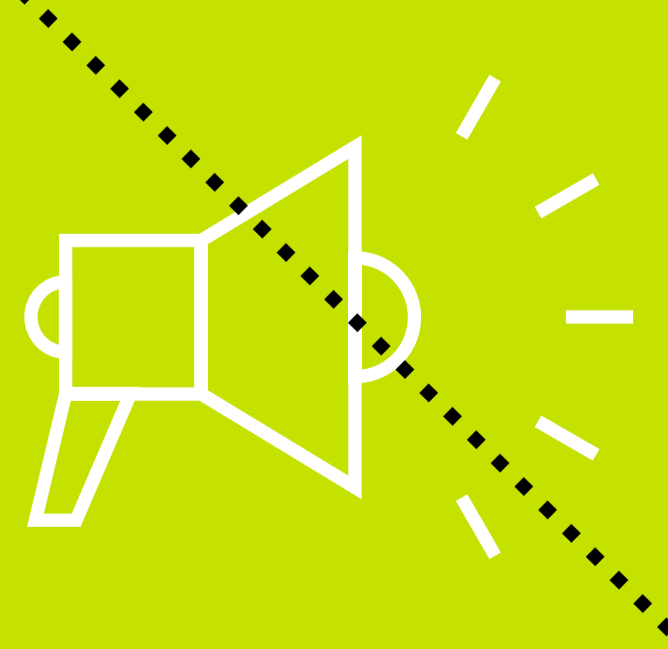
Nowoczesne technologie są przez nich  **powszechnie wykorzystywane** – zarówno w życiu osobistym, jak i zawodowym. **Mail, szybki internet, urządzenia mobilne nie są już postrzegane jako nowoczesne, ale jako podstawowe narzędzia pracy.**

### 7. Y inwestuje



Milenialsi są bardziej świadomi możliwości uzyskania zewnętrznego finansowania niż przedsiębiorcy z sektora MŚP ogółem. Z **własnych oszczędności** na startie korzysta nieco ponad 50 proc., podczas gdy generalnie aż 80 proc. MŚP inwestuje ze swoich pieniędzy. Wśród milenialsów przynajmniej o około 10 p.p. silniejsza jest skłonność do korzystania z **kredytów bankowych**. Znajomość i korzystanie z leasingu są w obu grupach zbliżone. Milenialsi górują zaś nad populacją MŚP kierując o środki europejskich i umiejętnością ich wykorzystania.

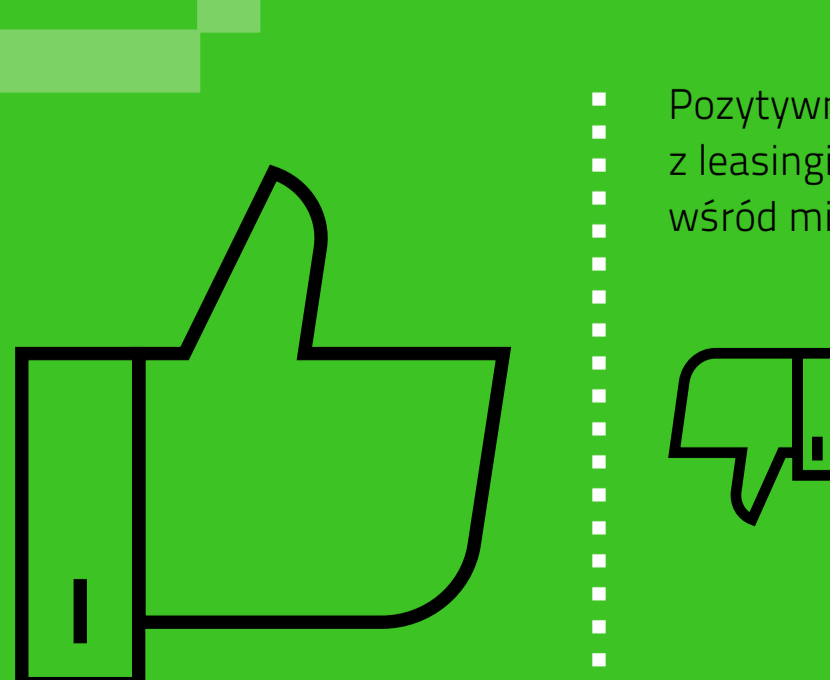
### 8. Skąd wiedza o finansowaniu?



#### Siła rekomendacji i odporność na reklamę

Najczęściej wskazywanym źródłem informacji są „rodzina i znajomi”. Przedstawiciele najmłodszej grupy milenialsów dwa razy rzadziej od grupy starszej wymieniają reklamę jako źródło wiedzy – **reklama nie trafia do młodych!**

### 9. Pokolenie Y a leasing – korzystanie i ocena



pozytywne doświadczenia z leasingiem wśród milenialsów

Wśród podmiotów, które korzystały z leasingu, **przeważają dobre opinie** (55 proc.), jedynie 1 proc. ma o nim złe zdanie. Pozytywne opinie najczęściej odwołują się do dwóch argumentów: ekonomicznej opłacalności i wygody.

Źródło: badanie EFL „Milenialsi w MŚP. Pod lupą”, 2017.

Link do pełnego raportu: [kliknij](#)