

* С чего начать бизнес...

Педагог дополнительного образования

МБУ ДО ЦДТ

Болотненко Л.Н.

Междуреченск, 2016г.

* Некоторые ошибки и их решения.

1. Не посчитана точка безубыточности

Посчитать точку безубыточности просто. Вы считаете, сколько несете расходов в месяц и потом считаете, сколько вам нужно в месяц продавать товаров или оказывать услуг, чтобы эти расходы окупить. Если цифра слишком большая и кажется вам нереальной, то лучше за такой бизнес не браться.

Вывод 1: Пока у вас в голове нет полной финансовой картины бизнеса, брать деньги в долг или даже использовать свои сбережения нельзя.

2. Все должно быть идеально

*Есть одно «НО» — прежде чем тратить деньги, проверьте работоспособность своей бизнес-модели. Собираясь сделать дорогой дизайн сайта, сначала убедитесь в том, что ваши услуги или товары вообще востребованы.

Вывод 2: Не вкладывайте значительные суммы, пока вы не убедитесь, что сам продукт людям нужен. И не нужно доводить все до идеальности, тем самым оттягивая старт. Начните с тем, что есть и постепенно развивайте и улучшайте.

3. Нет любви...

- * Бизнес должен как минимум нравиться!!!
- * У каждого предпринимателя разная жизненная ситуация, разные интересы и разные знания. Если одному нравится продавать игрушки, а второму нравится продавать мужские костюмы, то они не смогут поменяться бизнесами и быть столь успешными.

Вывод 3: Нельзя построить бизнес на идее только потому, что вы просто знаете, что она прибыльная и не испытываете к ней интереса. Бизнес нужно понимать, любить и «быть в теме».

* Шаг 1: Идея.

* Если вы не можете даже придумать идею, то о каком вообще бизнесе речь. Не обязательно быть новатором и придумывать что-то невообразимое. Можно взять уже работающую идею, оглянувшись вокруг, найти в ней недочеты или просто улучшить так, как видите именно Вы и это будет уже другой бизнес. На сформированный рынок зайти проще, чем его формировать самостоятельно. И идея не должна быть глобальной, можно начать микробизнес или бизнес с минимальными вложениями.

* Шаг 2: Анализ рынка

Мониторинг рынка

- * Узнайте, нужен ли вообще людям ваш продукт.
- * Оцените конкуренцию.
- * Выявите положительные и отрицательные стороны конкурентов.
- * Найдите в себе то, чем вы будете отличаться от конкурентов.
- * Сравните цены, качество обслуживания, ассортимент (если это товарный бизнес) и по максимуму ищите то, в чем вы можете быть лучше.

* Шаг 3: Планирование.

* Вы можете составить бизнес-план для себя и в нем прописать все расходы, варианты продвижения, все, что вам необходимо для старта, определить цены на свои товары и услуги, точку безубыточности, планируемые доходы и т.д. Вы пишете его для себя, а не для банка или инвестора, поэтому пишете в той форме, в которой вам удобнее будет с ним работать в дальнейшем

* Самое главное, не ищите готовых бизнес-планов!!! Там пишут полный бред в средних значениях, которые по факту сильно разнятся с реальностью!

* Шаг 4: Поиск денег.

- * На этапе бизнес планирования, мы считаем, сколько нам на первоначальных этапах потребуется денег на свой бизнес. Возьмите сумму и прибавьте к ней еще минимум 20% (МИНИМУМ). Это на всякий случай. Лучше, когда денег немного останется, чем не хватит и вам в авральном режиме нужно их искать.
- * Бизнес - кредит в банке
- * Потребительский кредит в банке
- * Занять у близких
- * Помощь союза предпринимателей
- * Инвесторы

* Шаг 5: Регистрация

* Этот шаг упускать нельзя, потому что бизнес должен быть зарегистрирован. Можно использовать ООО или ИП.

* Для регистрации ИП, Вы можете подготовить документы с помощью онлайн-сервисов.

1. заявления о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя по форме No P21001;
2. квитанцию для уплаты государственной пошлины в размере 800 рублей;
3. если необходимо (желательно), то заявление о переходе на УСН (упрощенная система налогообложение).

Какие документы нужны для ООО.

Здесь список побольше, потому что форма регистрации бизнеса серьезнее. Изначально вам также нужны паспорт и ИНН. Составить все документы можете также в онлайн-сервисах. А список документов для ООО следующий:

1. заявление о государственной регистрации ООО по форме Р11001 (в 1 экземпляре);
 2. устав ООО (в 2 экземплярах)
 3. квитанция об уплате государственной пошлины за регистрацию ООО на сумму 4000 р. (в 1 экземпляре);
 4. гарантийное письмо о предоставлении вам юридического адреса (в 1 экземпляре);
 5. если 1 учредитель, то решение единственного учредителя о создании ООО (в 1 экземпляре);
 6. если несколько учредителей, то нужен протокол общего собрания учредителей ООО (в 1 экземпляре);
 7. и если несколько учредителей, то договор об учреждении (в 1 экземпляре).
- Т.е., если 1 учредитель, то 5 документов, если несколько учредителей, то 6 документов.

* Шаг 6: Налоги и ОТЧЕТНОСТЬ.

- * Изначально необходимо определиться, по какой системе налогообложения вы будете работать. Это нужно сделать сразу, потому что от этого зависят суммы налогов и способы их оплаты.
- * ОСНО (или общий режим)
- * УСН (или упрощенка)
- * ЕНВД (или вмененка)
- * Патент (налогообложение, основанное на патенте)
- * ЕСХН (единый с/х налог)

*Шаг 7: Тестирование идеи

Тестирование
идеи

Реклама

Продукт
и продажа

* Шаг 8: Развитие

* После того, как тесты проведены, план скорректирован и продажи потихоньку пошли, можно заниматься развитием бизнеса и дорабатывать до совершенства все, что вы написали в плане.

* Улучшение сайта

* Увеличение складов и офиса

* Расширение персонала и т.д.

Когда ваша идея и бизнес-модель показала свою работоспособность, вам проще уже ставить более глобальные цели. Тем более вы уже получили с первых заказов или продаж первые деньги и можете реинвестировать их в развитие.

* Шаг 8: Активное продвижение

- * Для обеспечения работой необходима агрессивная реклама по максимуму.
 - * 1. поиск клиентов в интернете
 - * 2. Оффлайн реклама
 - * 3. Прямые продажи и т.д.
- * Чем больше рекламных инструментов вы задействуете, тем лучше результат. Но обязательно фиксируйте результаты и отсеивайте не эффективные инструменты рекламы, чтобы не сливать бюджеты в пустую.

* Шаг 10: Масштабирование

- * В ходе запуска бизнеса есть несколько параметров, которые позволяют оценить насколько эффективен ваш бизнес на старте, отнеситесь к ним серьезно:
- * — Если чистая прибыль вашего бизнеса выше нуля, не считая расходы на оборудование, а также налоги, значит ваш бизнес выживет, потому что он генерирует какие-то деньги. Если ниже нуля — значит, ваш бизнес сжигает деньги, и ему не хватит никаких кредитов и инвестиций;
- * — Если вы запланировали продажи на 200 000, а продаете на 50 000, то это повод серьезно скорректировать свою работу и, возможно, сам план;
- * — Вам должно быть комфортно. Бизнес — это тяжело. Если вам тоже постоянно тяжело, то справляться с задачами бизнеса будет сложно. Обеспечьте себе достаточный уровень комфорта, чтобы вы не чувствовали себя обделенным из-за собственного бизнеса.