

Создание собственного бизнеса

Создание собственного бизнеса достаточно трудоемкий процесс, особенно если подобным созданием приходится заниматься впервые. Более опытные бизнесмены подобное становление осуществляют значительно быстрее и дело тут не в том, что они обладают большим умом или даже знаниями, а в действительности огромную роль играет именно опыт ведение бизнеса.

Многие мечтают начать свой бизнес, но делают это лишь единицы. Организация собственного дела является очень непростой задачей и требует прохождения целого ряда обязательных этапов, включающих психологические, идейно-концептуальные и организационно-технические аспекты.

Этапы создания собственного дела

Самооценка

Любой старт требует приложения огромных усилий, затрат большого количества времени, труда и, что немаловажно, эмоций. Помимо этого, бизнес всегда сопряжен с рисками. Особую важность имеет психологический и эмоциональный настрой. Начиная собственное дело, нужно быть готовым к тому, что, возможно, придется жертвовать налаженными семейными отношениями, финансовой стабильностью от получаемой заработной платы, дружескими контактами и личными связями.

Бизнес-идея и бизнес-план

Бизнес начинается с бизнес-идеи, которая требует ответа на вопрос: какой вид бизнеса выбрать? И этот вопрос содержит много сложностей.

Предпринимательская идея – это потенциальная возможность и необходимость самореализации человека для решения собственных целей путем удовлетворения потребностей других.

Зачастую предприниматели берут готовую, работающую идею, просто оглянувшись вокруг, затем улучшают ее, устраняя недочеты. Да, действительно, это относительно надежно, ведь на сформированный рынок зайти проще, чем формировать его самостоятельно. Однако то, что сегодня выгодно, доходно и кажется перспективным, уже завтра может потерять актуальность. Более того, порой в одной и той же нише и в очень схожих условиях у одних людей дело получается прибыльным и развивающимся, а другие разоряются. Все дело в компетенциях. Будущий предприниматель должен разбираться в той области деятельности, где собирается организовывать свое дело.

Лучший вид бизнеса - это тот, в котором будущий предприниматель особенным образом заинтересован, а также тот, для ведения которого уже сформированы определенные навыки.

Таким образом, предпринимательская деятельность начинается с идеи, которая реализуется при определенных условиях в конкретный предпринимательский проект.

Базисом подобного проекта всегда служит принцип: найти у других потребность и удовлетворить ее.

Оценка рынка

Одно из главных условий, соблюдение которого необходимо для успешного старта бизнеса, - это доскональный анализ ниши и предлагаемого к продаже продукта.

В ходе принятия решения о начале предпринимательской деятельности следует учитывать потенциальные возможности различных видов бизнеса в зависимости от территориальной привязки. Выбрав нишу, необходимо провести анализ рынка и понять, нужен ли людям ваш продукт, оценить конкуренцию и найти в себе отличительные преимущества. Не лишним будет получить консультации на этот счет в службах поддержки предпринимательства. Соответствие квалификации бизнеса возможностям местного рынка значительно повышает шансы на успех.

Перед началом оценки рынка необходимо ответить на ряд вопросов:

- для кого предприниматель будет производить свой продукт, выполнять работу или оказывать услуги;
- какие конкретно производить товары или оказывать услуги он собирается, и есть ли у него для этого условия;
- какова будет техническая и технологическая основа производства продукции или оказания услуг, с какими издержками и уровнем конкурентоспособности?

В ходе исследования рынка необходимо:

- установить объем рынка и его целевой аудитории (сформировать портрет потребителя: возраст, пол, профессия, социальное и материальное положение);
- определить местоположение потенциального клиента;
- установить данные по объемам предложений и реализации товаров компаниями-конкурентами, изучить структуру и методы работы сети сбыта, которые применяются на данном рынке;
- провести анализ внешних факторов, отражающихся на структуре рынка (например, экономических).

В результате оценки рынка следует четко определить вид деятельности, месторасположение организации и территориальные границы бизнеса.

Чаще всего предприниматели открывают свое дело в той области, где они имеют определенный опыт и знания, а иногда создают совершенно новый товар или услугу. Но в какой бы области новая организация не создавалась, самое главное – это быть уверенным, что она коммерчески жизнеспособна и что найдется достаточное количество заинтересованных людей, которые будут готовы платить за производимые товары или услуги установленную цену.

Привлечение ресурсов

Для начала предпринимательской деятельности необходима определенная сумма средств. Порог входа в бизнес может разниться как от вида планируемой к организации деятельности, так и от способа ее реализации. Учреждение собственного дела требует существенных денег на приобретение сырья, оборудования, аренду помещения, найма сотрудников и т.д.

При расположении внушительными средствами всегда уместно подумать над приобретением функционирующего предприятия. Также разумно рассмотреть возможность ведения бизнеса с помощью франчайзинга. Франчайзинг – это форма организации бизнеса, в которой владелец продукта (франчайзер) лицензирует или продает свою торговую марку, ноу-хау или производственную систему независимому предпринимателю (франчайзи), а франчайзи оплачивает владельцу первоначальный взнос и сервисную плату (роялти) за право на бизнес.

Источником средств для запуска бизнеса могут являться:

- личные накопления;
- банковские займы;
- средства, субсидированные государством.

Организационно-правовая форма

Для законного функционирования бизнеса потребуются его регистрация, которая предполагает выбор определенной организационно-правовой формы предпринимательской деятельности. Выбор правовой формы бизнеса является важным решением, поскольку от него зависит процедура подготовки к регистрации, уплата налогов и ряд других сопутствующих моментов. Наиболее распространенными организационно-правовыми формам являются индивидуальное предпринимательство (ИП) и общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Определение состава учредителей

В ходе подбора учредителей следует учитывать их платежеспособность, деловые качества, порядочность и взаимное доверие. Нередко бывает, что учредители, едва начав бизнес, расходятся.

При создании юридического лица на учредителей возлагается ответственность за надлежащее проведение процесса учреждения, разработку и представление учредительных документов, формирование уставного фонда и органов управления.

Регистрация компании

Большинство предпринимателей пользуются услугами специализированных компаний, которые занимаются регистрацией, и особых проблем в этой связи не возникает.