

Готовы ли вы стать бизнесменом?

Вопрос на первый взгляд кажется таким простым. Однако многие будущие предприниматели не могут на него ответить. Они знают лишь, что им хочется стать независимыми, заняться чем-то стоящим, с пользой проводить время и зарабатывать себе на жизнь или пополнить свои средства, которые кажутся им недостаточными. Создателями некоторых собственных предприятий являются лица, рано уходящие на пенсию из армии или с государственной службы, а за последние годы сформировался целый класс новых предпринимателей из числа тех, кто вынужден был рано уйти на пенсию из крупных корпораций вследствие их слияний. Эти люди либо чувствуют в себе достаточно сил, чтобы еще поработать, либо они наконец поняли, что это их последний шанс реализовать свою давнишнюю мечту. Какими бы ни были причины этого важного решения, организация собственного дела представляет собой такой ответственный шаг, что на него отваживаются, пожалуй, только раз в жизни. И для того чтобы свести риск до минимума, вам придется многому научиться, много прочитать и многое понять.

Конечно, всегда разумнее заняться бизнесом, о котором вы что-то уже знаете: ваш собственный опыт является одним из наиболее существенных слагаемых успеха. Однако всегда существуют исключения. Тысячи эмигрантов из Азии, которые прибыли к нашим гостеприимным берегам в поисках свободы и богатства, кажется, захватили все действующие рестораны, типографии, бакалейные лавки и практически все другие предприятия бытового обслуживания, которые продавались по сходной цене. Цифры говорят, что в последние годы наиболее быстро растут следующие промышленные отрасли и виды бизнеса;

- Коммерческие сберегательные банки.
- Производство электронных компонентов.
- Разнообразные виды бумажной упаковки.
- Компьютеры.
- Оргтехника.
- Металлоизделия.
- Фармацевтические товары.
- Средства связи.
- Арматура.

Однако, положим, что вы не хотите заниматься производством. По темпераменту и опыту, а также с учетом ваших капиталов вы склоняетесь к тому, чтобы заняться более мелким бизнесом или оказанием услуг. Что ж, и для вас есть выбор. Из 1000 различных видов предприятий и направления бизнеса приведем 10 первых (т.е. наиболее часто организуемых с самого начала) в порядке убывания их популярности:

1. Деловые услуги.
2. Кафе и бары.
3. Магазины розничной торговли.
4. Автосервисные мастерские.
5. Строительство жилых домов.
6. Торговля оборудованием и станками.

7. Конторы по торговле недвижимостью.
8. Профессиональные услуги
9. Розничная торговля предметами домашнего обихода.
10. Продажа и обслуживание компьютеров.

Но прежде всего нам хотелось бы развеять множество ложных представлений, которые сложились вокруг темы занятия бизнесом.

Например, одно из распространенных заблуждений, заключается в том, что так называемый тест на предпринимательские способности якобы может помочь вам разобраться в себе и увидеть, действительно ли вам стоит заняться собственным делом. Никто не будет оценивать ваши способности, когда вы пройдете этот «тест на предпринимательство». Он предназначен для вашей собственной ориентировки и информации. Если с помощью теста будут обнаружены ваши слабые места, это вовсе не будет означать, что вам не нужно организовывать свое собственное дело. Просто это знак, предостерегающий вас: «Может быть, я должен кое-что изменить или выяснить, узнать мнение специалистов».

Следующая область, порождающая недоразумения, — это наличие первоначального капитала. Любой банкир, работник администрации по делам малого бизнеса или просто консультант в сфере бизнеса скажет вам, что большинство будущих предпринимателей ставят во главу угла в своих расчетах беспрепятственное и легкое получение денег для своих нужд. И соответственно основной причиной своей неудачи они считают отсутствие свободных средств для своего дела.

Вам никто просто так не даст никаких начальных капиталов. Может быть, вы также слышали, что в сейфах правительства лежит куча свободных денег. А пока будьте уверены, что многие основатели малых предприятий преуспели при незначительном капитале, но при огромном труде и управленческой смекалке и основой успеха малого бизнеса является эффективное умное управление.

Если для того, чтобы начать дело, вам все-таки нужен стартовый капитал, обращайтесь в банк. Но чтобы вам не пришлось краснеть перед банкиром, узнайте прежде всего как можно больше о том деле, которым вы хотели бы заняться. Настоящий предприниматель — это не глупец, рискующий без расчета. Это человек, который стремится свести риск до минимума. И чем больше предприниматель знает о деле, которым он предполагает заняться, еще до того, как он начал его организовывать, тем меньше будет риска. Те, кто ссужает деньги, — коммерческие банки, АМБ, владельцы венчурного капитала, сберегательные банки и ссудные кассы, страховые компании, даже ваша любимая тетушка или старик-отец — будут приятно удивлены, если вы представите им свой собственный бизнес-план развития предприятия в письменном виде, и они сумеют немедленно оценить его. Если вы хотите раздобыть внешний капитал для своего дела, план развития вашего предприятия (бизнес-план) так же необходим вам, как кислород для того, чтобы вы могли дышать. Он не только характеризует вас как профессионала и открывает двери для инвестируемого капитала, но и становится для вас дорожной картой, указывающей путь к успеху.

И не дайте никому развеять ваши мечты. Однако же не позволяйте никому рисовать ваше будущее только в розовых тонах, не замечая того, что даже самые красивые розы имеют шипы.

Бизнес-плану посвящены целые книги. Значение его невозможно переоценить. Проще говоря, бизнес-план — это дорожная карта на пути к успеху. Это чертеж, по которому вы будете создавать свое предприятие, и это ключ, который откроет для вас дверцы банковских сейфов.

А еще это головная боль. Но вам необходимо вытерпеть эту головную боль, чтобы вкусить плоды предпринимательской деятельности. Один банкир задал 140 вопросов, на которые он хотел получить ответы до того, как он решит, рассматривать ли ему вообще заявку на получение кредита для открытия нового дела, По скольку получение банковского кредита почти так же важно, как и разработка хорошего бизнес-плана, по которому вы сможете работать, мы взяли эти 140 вопросов как евангелие и разработали на их основе бизнес-план, цель которого — вызвать доверие. Ваши бухгалтер, юрист или консультант по вопросам бизнеса могли бы ответить на эти вопросы, но за многими ответами эти профессионалы обратились бы к вам, и вам же они принесли бы счета на оплату своих услуг, что обошлось бы вам в кругленькую сумму — в несколько тысяч долларов. Мы попытаемся сэкономить вам эти расходы. Начальный капитал часто трудно раздобыть, но тает он как дым. Кроме того, если вы сами изучите каждый вопрос и ответите на него, вскоре вы будете знать о вашем бизнесе больше, чем кто-либо другой. А это, пожалуй, самая существенная выгода: чем больше вы будете знать, тем меньше риска будет таить для вас будущее. Помните, что хороший предприниматель не столько преодолевает риск, сколько сводит его к минимуму. Бизнес-план — это и ваш гид при изучении этой темы. Прочитайте весь курс, десять раз проконсультируйтесь, семь раз всё просчитайте, прежде чем вы попытаетесь разработать ваш план. А затем перейдите непосредственно к плану. И не ранее.

Существует много компаний, которые могут помочь вам разработать бизнес –план. Но никто из них и сможет вам гарантировать самое важное – это существование и развитие вашего бизнеса.

А вот дать совет, выбрать направление развития в данном регионе , в данном городе, а также любые консультационные услуги мы предлагаем от себя. Также после изучения всего курса вы будете иметь некоторое понятие по всем аспектам развития своего дела.

За консультацией по любому вопросу вы можете обращаться по контактной информации данного сайта на главной странице и мы передадим ваш вопрос специалистам для квалифицированного ответа.