

Начало бизнеса трудный и шаг. Бизнес может быть разный, может вы хотите создать производство вакцины от свиного гриппа, может вы решили создать производство нано материалов, или же торговля. Каждый вид бизнеса имеет свои особенности.

В каждом виде бизнеса есть своя ставка доходности, например, в инновационном бизнесе ставка внутренней доходности должна зашкаливать за сто процентов, иначе, вам удачи не видать, в бизнесе купи – продай достаточно пятидесяти процентов внутренней доходности. Все зависит от рисков, ладно к рискам мы вернемся в другом рассказе.

А сейчас мы начинаем развивать бизнес с нуля. Вот, начала. Первое, что нам необходимо – это бизнес идея. Какие можно здесь дать советы, момент вынашивания, рождения идеи очень ответственный момент.

Рождение идеи, кто то вынашивает бизнес идею годами, кто то десятилетиями, например, успешный менеджер десятилетиями работал на корпорацию, и все это время думал, как он пойдет на пенсию и займется своим собственным бизнесом. И вот он выходит на пенсию, у него достаточно связей, капитал и он начинает свое дело.

Вынашивание идеи процесс индивидуальный, можно применить техники, например, мозговой штурм, и так далее. Не важно, как у вас появилась эта идея, вы выстраиваете всю цепочку. Здесь надо приложить много усилий, именно на этом первом этапе.

Качество принятия решения повлияет на успех всего будущего бизнеса. Вам необходимо собрать всю доступную информацию, проверить уровень технологии развития данного вида бизнеса на западе, на каком уровне сейчас находится данная технология.

Затем начинаем ходить по экспертам. В роли экспертов могут выступить ваши друзья. Не бойтесь, они вашу идею отнять не смогут, ведь идея родилась именно в вашей голове, и лучшего осуществления данной идеи, чем у вас ни у кого не получится.

От экспертов вы получаете первичную информацию, по которой у вас выстраивается мнение по поводу вашего будущего бизнеса. Вот, идея готова, с экспертами обсудили, все идея встретила положительные отзывы, далее. Далее мы идем к нашим клиентам, но идем не с пустыми руками.

Мы составляем опросники, в которых ваши будущие клиенты оставляют отзывы по вашей продуктовой цепочке, полученные отзывы анализируем и при наличии положительного решения идем дальше. То есть как дальше, минуточку.

Как нам получить отзывы о несуществующем товаре у будущих клиентов, да не знаю, это ваш бизнес и вам решать, кто ваши клиенты и, как и с какими вопросами к ним подойти, здесь один только совет, не спешите все продумайте и вперед, пусть вас ничто не останавливает, вы бизнесмен, вы должны сами верить в осуществимость вашей идеи и иметь хорошую мотивацию. Бизнес отнимает много сил, и вам надо пройти этот путь, собрав волю в кулак.

Также мы должны проанализировать административную ситуацию на нашем будущем рынке, как отнесется администрация города к вашему бизнесу. Есть достаточно много примеров, когда успешные бизнесмены, спойив половину населения небольшого городка дешевой водкой, получают грамоту от администрации города за вклад в развитие района.

Ну ладно, энто наш менталитет, но вы имейте ввиду, что вам придется работать с этим менталитетом в будущем. Административных барьеров у нас нет, далее подумайте кто будет покровителем вашего бизнеса, да я так мягко, сказал покровитель, вообще то вы поняли о ком я, здесь главные риски, без покровительства вам не обойтись, такова се ля ви.

Далее, самое главное, деньги. Да деньги, надоело уже писать финансовые потоки, каш фло, нал, безнал, денежная масса. Финансирование нашего проекта, где взять деньги, и брать придется скорее всего не раз.

Как показывает практика, начало бизнеса действительно трудный момент, и нехватка денег заставляет заново пускаться в поиски финансирования. У нас есть несколько

путей, о каждом из которых поговорим подробнее позднее.

Собственные накопления - быстро заканчиваются, кредитные средства - это хорошо, только важный момент, как отдавать, отдать долю предприятия – не хорошо, под процент – уже лучше. Где брать деньги? Хороший вопрос.

В следующей статье мы пойдем в венчурный фонд, у нас же инновационный бизнес, значит нам нужен венчурный фонд, отразим все моменты данного хода, а потом и в банк сходим и к частникам обратимся. До новых встреч!