

Ключевые моменты при создании собственного бизнеса

Канадские Центры Деловых Услуг (Canada Business Service Centres) - CBSC

Последняя версия: 08.11.2004

Документ № 4004

Краткое содержание

Во все времена предприниматели превращали свои идеи в продукты и услуги. Удовлетворяя потребности и желания потребителей, они одновременно строят свою карьеру.

Стать самому себе хозяином

Многие люди запускают малый бизнес, чтобы получить таким путем свободу и независимость. Это можно понять, так как владение собственным бизнесом дает вам такие возможности, как:

- Свободу воплощать ваши собственные идеи
- Свободу быть боссом
- Свободу не быть уволенным, и
- Свободу зарабатывать столько, сколько вы желаете.

Но в реальности все может оказаться совсем не так. Многие владельцы малых бизнесов расскажут вам, что они работают больше, чем когда они работали на кого-то другого.

Большое количество рабочих часов – результат требований ваших **контрагентов**.

Наиболее требовательным может оказаться нормативное регулирование со стороны местного и федерального правительств. Вот некоторые требования **контрагентов**, которые обязательно должны быть выполнены: федеральное и местное лицензирование, местные нормы безопасности, правила защиты окружающей среды, трудовые стандарты.

Кроме того, существуют весьма важные **контрагенты**, которые влияют на итоговый результат – потребители. Вы должны максимально удовлетворять ваших покупателей, ибо именно они выносят окончательный приговор, удался ли ваш бизнес или нет. Вы добьетесь успеха, только если вы обеспечите их товарами и/или услугами, в которых они настолько нуждаются, что готовы за них заплатить.

Далее идут ваши финансовые **контрагенты** - люди, которые профинансировали запуск вашего бизнеса. Они могут быть родственниками, друзьями, банкирами и т.д. Неважно, кто они, они вполне обоснованно интересуются, насколько успешно вы ведете бизнес.

Даже ваши конкуренты являются вашими **контрагентами** и станут для вас гораздо важнее, поскольку их деятельность и конкуренция повлияют на способ ведения вами бизнеса, на продолжительность вашего рабочего времени, цены, прибыли и так далее.

Как самый важный из всех **контрагентов**, вы один будете в ответе за ошибки в принимаемых решениях. Неверное решение может вылиться в потери не только для вас, но и для ваших служащих, кредиторов и потребителей.

Мерилом всего, в конечном счете, являются деньги. Ваш успех зависит от вашей способности как руководителя сделать так, чтобы ваш бизнес приносил больше денег, чем тратится на него.

Почему именно «Вы» добьетесь успеха?

На этой стадии идея о собственном малом бизнесе не покажется вам особо привлекательной. Не позволяйте негативным мыслям подкосить вас. Ведение собственного бизнеса станет для вас потрясающим источником гордости и удовлетворения.

Для того чтобы преуспеть, большинство экспертов по малому бизнесу советуют владельцам перспективных бизнесов проделать комплексный и тщательный анализ своих венчурных проектов.

Начинаете вы, обычно, с анализа себя самого как будущего предпринимателя. Что вы за человек? Какими техническими или специальными знаниями обладаете?

Уверенность в себе и энергичное, новаторское мышление, стремление добиться цели, деловые и технические знания - это необходимые компоненты успеха. Эти черты характера должны сочетаться с реализмом. Вы должны видеть, где проходят границы ваших собственных возможностей и не бояться просить о помощи.

Преуспевающие люди также как и владельцы бизнесов знают, чего они хотят добиться в этой жизни. Ставя перед собой цель, обращая внимание на детали и мотивируя окружающих на достижение этих целей, они знают, чего добиваются. Постарайтесь понять этих преуспевающих людей и последовать их примеру.

Выбор бизнеса

Бизнес, за который вы беретесь, должен соответствовать вашему опыту, интересам и/или техническим знаниям. Хорошо помечтать о том, чтобы когда-нибудь стать самому себе хозяином, но убедитесь, что выбранная вами область – именно то, что вам нужно, пока вы еще не затратили на ваш бизнес слишком много сил.

Решая, какой именно бизнес создать, вспомните о своих хобби и интересах, не забывая о своем прошлом опыте. Если вас интересует область, в которой у вас слишком мало опыта, возможно, вам следует сначала подготовиться. Приобрести необходимые знания и опыт вы можете двумя способами: поработав в интересующей вас области или отыскав наставника.

Еще два фактора, настолько же важные, как вышеупомянутые:

1. Есть ли потребность в товарах и /или услугах, которые вы собираетесь предложить?
2. Предвидится ли рынок для вашего продукта в будущем?

Мода, технология и инновации влияют на возможности любого бизнеса стать преуспевающим и остаться таковым.

Шансы на успех

Запуская собственный бизнес, вы сильно рискуете.

Около трети всех новых фирм разваливаются в первый же год, 80% не живут дольше 3-5 лет. Однако по прошествии пяти лет смертность бизнеса резко сокращается.

В большинстве случаев неудачи малого бизнеса связаны с отсутствием управленческого опыта. Это не означает, что у всех руководителей малых бизнесов слабые навыки в менеджменте. Скорее, это относится к способности человека справляться с нестандартными ситуациями в бизнесе.

Один из последних примеров – негативная экономическая ситуация в мире и на национальном уровне (например, в Канаде). Некоторые мелкие бизнесы переживают сложные времена, другие нет.

Желание и упорство, при поддержке инновационного мышления, повышают шансы. В трудные времена мелкий бизнес может сменить направление, обратившись к новым

идеям, создать более эффективные методы продвижения своего продукта и поддерживать, таким образом, доход на должном уровне.

Первоначальный капитал

После того, как вы решили, что хотите запустить свой бизнес, вы встаете перед проблемой денег. Сколько денег потребуется? Какой оборотный капитал вам понадобится?

Существуют способы, позволяющие рассчитать достаточно точно, какой начальный и текущий капитал вам потребуется.

Неплохо наладить взаимоотношения с местным банком, так как он может стать основным внешним источником капитала.

Вся перечисленная выше информация будет вам полезна, если вы задумали создать собственный бизнес. Запомните, никакие сведения в области вашего бизнеса не будут излишними. Бизнес вряд ли развалится от того, что его владелец знает слишком много.

Подготовлено:

«Промышленность и ресурсы Саскачевана, бизнес-услуги и кооперация». (Saskatchewan Industry and Resources, Business and Co-operative Services).