

Как начать свой бизнес. Первые шаги предпринимателя.

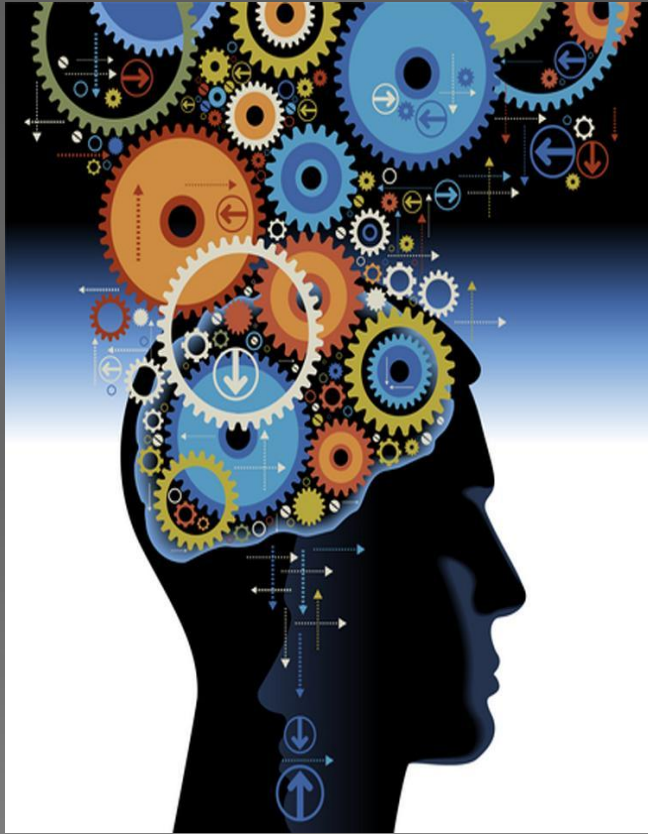
**Выполнила:
студентка гр. 1141Б
Агапонова Екатерина**

- ◎ **Бизнес** - предпринимательская, коммерческая или иная деятельность, которая не противоречит закону и направлена на получение прибыли посредством продвижения полезных и качественных продуктов или оказываемых услуг.



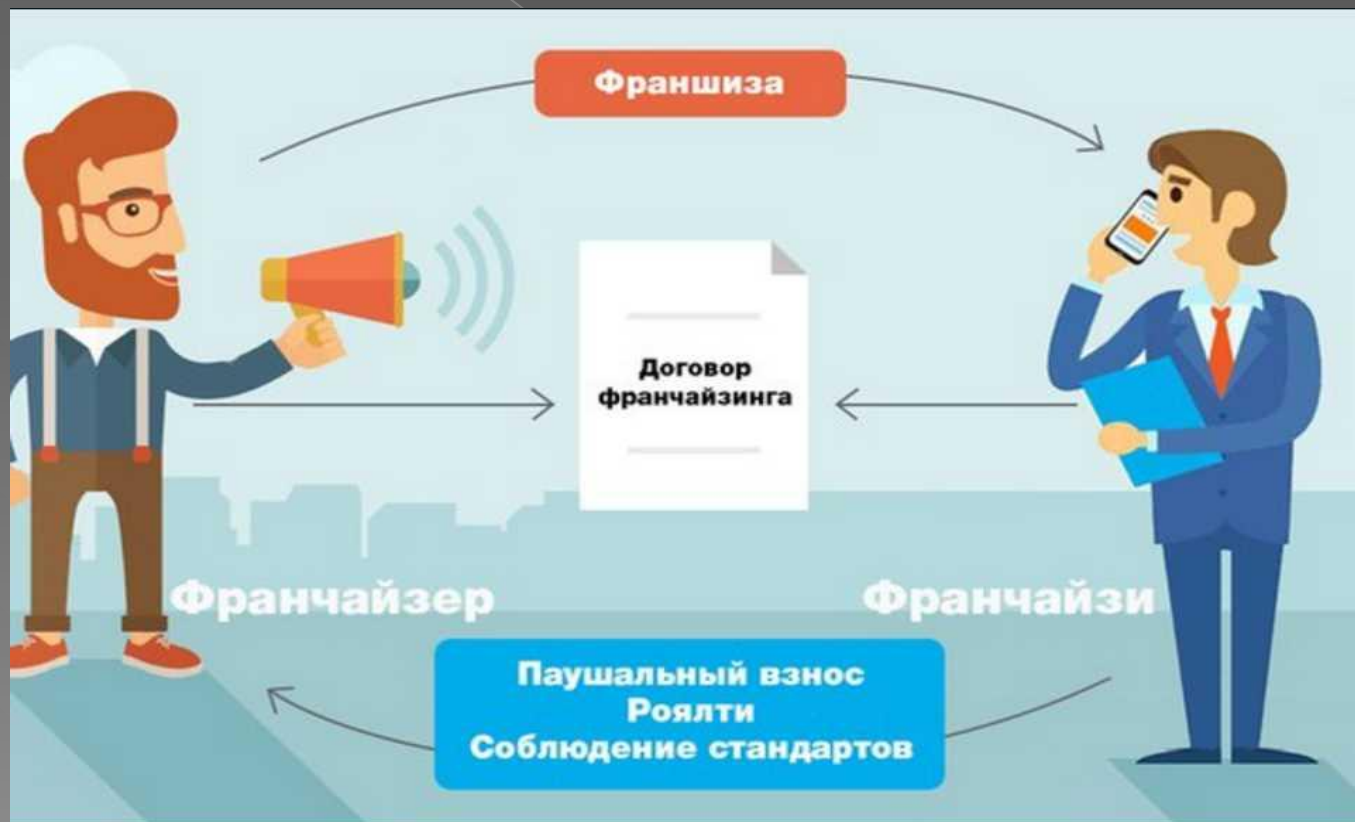
- ◎ **Предприниматель** - лицо, имеющее своё дело в целях получения прибыли в форме оказания услуг, торговли или производства.





- убедиться в четкости своих представлений об основном направлении деятельности компании;
- поработать над эксклюзивностью предложения;
- понять, кто ваша целевая аудитория и какие цели вы преследуете.

- **Франчайзинг** - это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.



Личностных качеств

- Способность реально оценивать собственные возможности.
- Лидерские качества.
- Целеустремленность и инициативность.
- Быстрый ум и холодный рассудок.
- Профессионализм в собственной сфере
- Умение учиться на чужих и своих ошибках
- Рациональность.
- Находчивость.
- Креативность.
- Везение.

7 главных шагов к созданию бизнеса

- 1. Определяемся с направлением
- 2. Изучаем рынок и выбираем свою нишу
- 3. Составьте уникальное торговое предложение
- 4. Составьте бизнес-план
- 5. Приступайте к работе
- 6. Первые заказы. Как распорядиться прибылью
- 7. Проведите беспристрастный анализ результатов и начинайте расширяться



1. Определяемся с направлением

- Составить список из десяти видов деятельности, с которыми справляетесь лучше других.



- Теперь выберите пункты с видами деятельности, от которых вы получаете удовольствие. Именно эти направления следует рассматривать в качестве идеи для бизнеса.

2. Изучаем рынок и выбираем свою нишу

- Изучите ситуацию в своем городе.
- Выясните количество потенциальных конкурентов.
- получите четкое представление о достоинствах и слабых сторонах конкурентов.
- Все данные систематизировать в сравнительных таблицах.



3. Составьте уникальное торговое предложение.

- Оно должно быть коротким, но максимально точно демонстрировать ваш род занятий и главные преимущества.
- Размещать в сети Интернет, распечатать буклеты или объявления и организовать их распространение.
- Обязательно указать контакты своей фирмы.



4. Составьте бизнес-план (первые шаги)

- Подготовьтесь к выполнению первых заказов.
- Реклама (сайт или страница в сети Интернет, объявления и т.д.).
- Активные действия для получения первых заказов. Предлагайте льготные условия.
- Выполнение первых заказов наилучшим образом.
- Просите клиента дать отзывы и рекомендации.



5. Приступайте к работе

- Действовать нужно решительно и быстро.
- Начинайте рекламировать свои услуги с круга близких людей.
- Попросите друзей рекомендовать вас.
- Закажите достойный сайт у компании.
- Рекламируйте себя в социальных.



6. Первые заказы.

- Первые клиенты – самые важные!
Выполняя первые заказы, вы устанавливаете определенную планку качества. Опускать ее нельзя, поднимать необходимо.



Как распорядиться прибылью

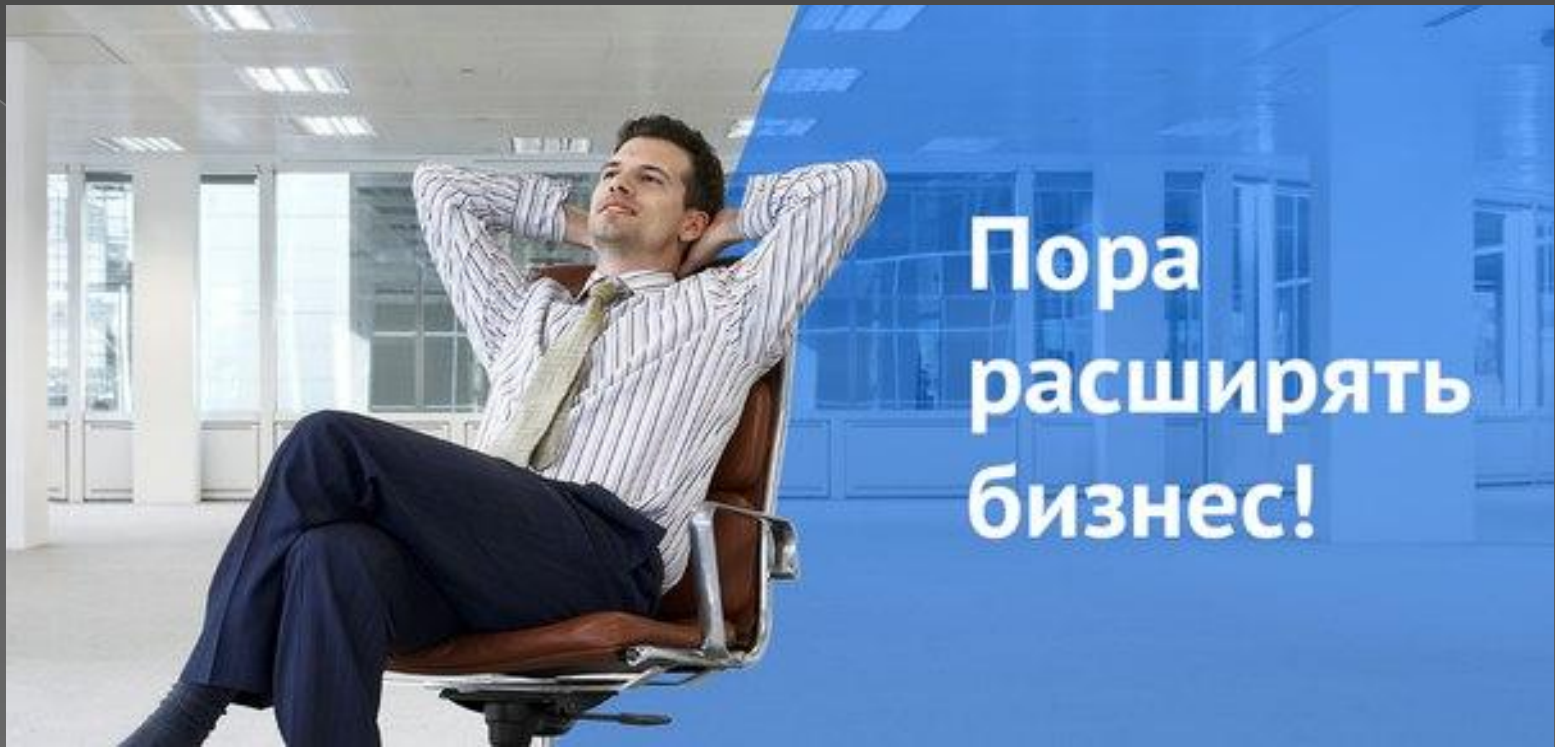
- Тратить прибыль на удовлетворение личных потребностей категорически запрещено. Использовать ее исключительно для развития и оплаты текущих расходов до выхода на окупаемость.



7. Проведите беспристрастный анализ результатов и начинайте расширяться

- Анализировать результаты и подводить промежуточные итоги следует постоянно.
- Отбрасывайте то, что не приносит дохода, уделяйте больше внимания эффективным.





**Пора
расширять
бизнес!**

Стоять на месте нельзя, иначе конкуренты предложат клиентам более интересные условия, а вы начнете терять прибыль.