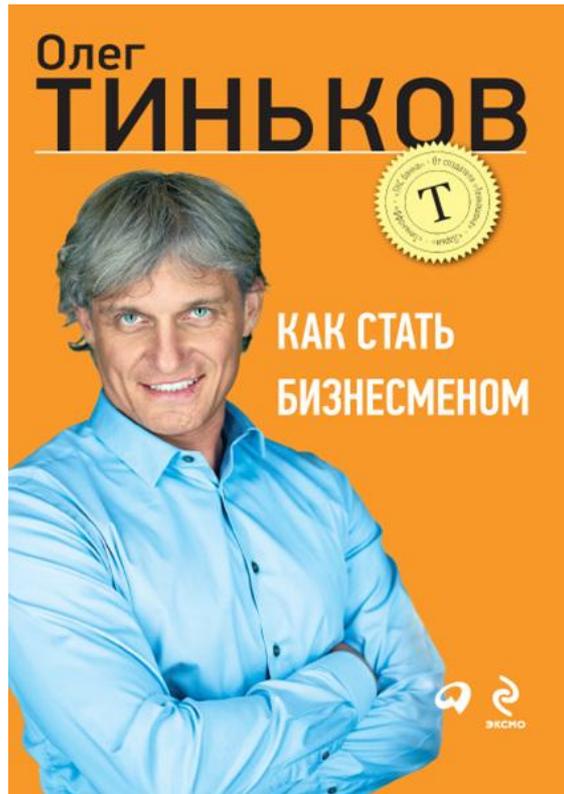


Школа менеджеров: Презентация для тех кто хочет  
открыть собственное дело

# КАК СТАТЬ БИЗНЕСМЕНОМ



Олег Тиньков



# Почему предпринимательство важно для развития общества

Ключевые глаголы в предпринимательстве – изменить, творить, созидать.

Задача предпринимателя – менять, придумывать, расти, фантазировать.

По разным оценкам предпринимателей от 1 до 10 %.

Предприниматели основная социальная группа движущая человечество вперед.

Основные качества предпринимателя – смелость, умение брать риск на себя и контролировать его. Эти качества должны быть врожденными. Однако если у вас их нет все равно стоит попробовать.

# Как выбрать идею для бизнеса

Правильно выбрать сферу, в которой вы разбираетесь или работаете в настоящий момент.

С другой стороны я делаю уже пятый бизнес никак не связанный между собой. Если вы видите другую категорию, пусть даже не знакомую вам, но чувствуете, что вы – предприниматель, фантазер и удачливый человек, - просто идите туда.

Нужно ли проводить анализ рынка?

**Настоящий предприниматель должен делать анализ рынка на клочке бумаги.**

Конечно, стоит привлечь большие консалтинговые, аналитические компании. Тут все зависит от стартового капитала.

Если вы где-то заработали начальный капитал, например, полмиллиона долларов, вам 28 – 35 лет и вы начинаете что-то серьезное, я бы на вашем месте из этих денег 10 – 15 % потратил на аналитические вещи, на проработку модели.

Профессиональные аналитики за относительно небольшие деньги (10-15-20 тысяч долларов) составят вам отчет.

Я бы не воспринимал любой совет или консультацию как однозначную рекомендацию, скорее как еще одно мнение, достойное внимания.

Неплохо также поговорить с людьми из индустрии.

Очень важный фактор – емкость рынка.

Где взять денег?

Денег всегда не хватает. Делая свой пятый бизнес, мне не хватает денег, я их ищу.

Ключевая компетенция предпринимателя, помимо смелости брать риск на свои яйца, - умение добывать деньги. Причем не только на старт, но и на развитие.

Как правило приходится вкладывать и свои деньги, иногда последние, сбережения, копить. Но зато на свои ты можешь привлечь долговые. На этапе стартапа на 1 рубль своих денег ты можешь привлечь 50 копеек долговых. В противном случае ты должен найти партнера и сразу с ним на старте поделиться собственностью компании. На мой взгляд эта модель менее устойчивая.

Я бы советовал также занять у родственников.

Деньги – это важно, искать их трудно.

Ты заработаешь намного больше денег, если сделаешь новый продукт. Но создавать новый продукт под силу гениальным, талантливым людям. Для меня достаточно улучшить продукт. Если вы хотите заработать миллионы – улучшайте, если миллиарды – придумывайте.

Нужно ли делать бизнес-проект?

У всех моих пяти бизнесов он был: документ форматом А4 объемом от 8 до 15 страниц.

Так же вы должны четко представлять 4Р маркетинга: Product, Price, Place, Promotion.

Продукт должен быть лучше или по крайней мере не хуже чем у конкурентов. Продукт должен быть правильным и качественным, потому что нет продукта – нет и бизнеса.

Сколько стоит?

Цена на товар и услугу должна быть адекватна. Если ваш товар лучше, чем у конкурента, то цена – и рентабельность – может быть выше. Если преимущества нет, то, возможно, правильной стратегией выхода на рынок будет более низкая цена.

Однако, бизнес должен зарабатывать, а не выходить «в ноль». Товар зарекомендовавший себя дешевым, потребители в последствии могут отказаться покупать по более высокой цене.

Где продаете?

В случае с недвижимостью и рестораном важность очевидна: location, location, location.

Думайте как продавать товар. Напрямую или через партнеров? Через онлайн или офлайн? Через стационарные точки или через агентов?

Какую скидку предложить партнерам? Как их мотивировать на рост продаж?

Модель дистрибуции должна максимизировать прибыль бизнеса, а не выручку.

Сначала надо ознакомить потребителя с товаром, затем убедить купить и – главная цель – превратить в постоянного клиента. Для этого необходима реклама, PR. Надо выделить достаточно денег на рекламу, а PR не купишь – либо он есть, либо нет.

Если бренд сильный, позитивный, то продукт можно продавать дороже, чем аналогичный по качеству, но с более слабым брендом.

Если ваш товар услуга вызывает эмоции, вы на правильном пути.

На бренд сильно влияет цена: дешевый товар никогда не станет престижным или вожделенным.

Если ваш товар элитный, его нельзя продавать в массовых местах – это будет ударом по ценам, а следовательно бренду.

Я уверен, что новый бизнес, создаваемый с нуля, должен иметь очень высокую рентабельность. Вы должны придумать совершенно новый продукт либо улучшить то, что есть, и продать таким образом, чтобы запросит цену в 2, 3, 4 раза выше цены аналога.

Все вы помните, что 90 % вновь создаваемых бизнесов разоряется. Чтобы не попасть в эти 90 %, вам нужна рентабельность.

Вы читаете эту книгу чтобы заработать миллион?

Мой первый совет: не стесняйтесь наценок.

Где получить информацию о рынке?

Огромное количество аналитики, достаточно качественной информации можно тупо найти в интернете. Существует много сайтов, за разумные деньги дающих доступ к базам, аналитическим порталам, отчетам, исследованиям.

Я бы крайне не рекомендовал затевать новый бизнес сразу с нескольких направлений. Нужно сконцентрироваться. Мой совет. Примените интуицию, не слушайте никого.

**Не делайте бизнес который невозможно продать.**

Если предприниматель не строит бизнес на продажу, а строит для себя, для семьи, на будущее – это уже хороший ремесленник. Модель капитализма в его истинном понимании: все должно продаваться и покупаться.

Поговорите с завистниками, потенциальными конкурентами – и выберете хороший, правильный, ликвидный и удачный для вас бизнес. Идею выбираете вы и только вы.