**Что нужно знать, чтобы открыть бизнес с нуля**

Стать владельцем собственного бизнеса мечтают тысячи людей, вынужденных ежедневно идти на работу, и заниматься наскучившими обязанностями. Но в большинстве случаев желание таковым и остается, разбиваясь о реальность. Как открыть бизнес с нуля? Незнание ответа на вопрос останавливает потенциальных бизнесменов, которые никогда не найдут силы начать распоряжаться своей жизнью.

В статье рассмотрены ответы на основные вопросы, и способы преодоления препятствий, с которыми сталкивается большинство новых предпринимателей.

**Где взять деньги для открытия бизнеса**

Первым, о чем думает начинающий бизнесмен, становится сумма, которая потребуется для реализации планов. И нет разницы, в какой сфере он собирается осуществлять деятельность, и какие проекты уже сформировались у него в голове. Если человек понимает, что для выполнения задумки потребуются средства, которых у него нет, часто это служит причиной отказа от мечты о бизнесе. И только порядка 10% начинают считать, какая конкретно сумма потребуется, и где ее можно найти. К возможным источникам средств для открытия бизнеса с нуля относятся:

* Кредит;
* Имеющиеся накопления;
* Незначительные займы у знакомых;
* Инвесторы, или будущие партнеры по бизнесу;
* Средства, уже вложенные во что-либо;
* Прибыль, которую могут принести имеющиеся проекты, или профессиональная деятельность;

Не менее важно определить необходимую сумму. Как правило, мы хотим сразу громко заявить о себе, и буквально на следующий день после открытия бизнеса, получить признание и прибыль. Шикарный офис, помощники и отпуск за границей несколько раз в год – это реально достижимые цели, но не следует надеяться, что все появится сразу. Вероятно, потребуется упорно работать не один год, постепенно получая постоянных клиентов, и увеличивая свои доходы. Ошибкой молодых предпринимателей становятся неразумные в их обстоятельствах траты. Вместо того чтобы вложиться в бизнес, они нанимают ненужный персонал, или покупают дорогие статусные вещи, тогда как сами еще не соответствуют нужному уровню.

Зачастую в первое время хозяин бизнеса сам занимается значительной частью работы – ездит на встречи, отвечает на звонки, проводит собеседования и так далее. И только потом он, наконец, освобождается от большей части дел, чтобы вкусить прелести предпринимательства. Так что стоит реально оценить, сколько денег нужно на открытие бизнеса. Истинные цифры будут ниже, чем многие думают. Не всегда требуются миллионы, а порой и вовсе удается обойтись без привлечения дополнительных средств, используя технику и помещения, которые уже есть. Поэтому финансовый вопрос не должен останавливать перед открытием своего дела.

**Какими навыками необходимо обладать для открытия бизнеса**

Сейчас широко разрекламированы разнообразные бизнес-школы и курсы, которые обещают сделать из своих учеников будущих миллионеров. Их популярность только увеличивается, поскольку слушатели нередко забывают, что недостаточно обладать знаниями в области экономики, психологии и планирования, чтобы организовать свое дело. Реальность обычно вносит свои коррективы в те формулы, которые можно прочесть в соответствующей литературе. В то же время, немалая часть успешных людей пришла к тем же курсам с другого конца. Им удалось организовать бизнес, достичь определенных успехов, и только после этого они решили заняться образованием. У них уже был практический опыт и навыки, основанные только лишь на желании изменить что-то в своей жизни.

Как говорилось выше, в первое время, скорее всего, придется самому принимать участие в принятии всех решений, связанных с предпринимательством. Не лишними в этом случае будут навыки в той области, в которой решено открывать свое дело. Если работа будет связана, скажем, с автомобилями, то будет полезен опыт эксплуатации и ремонта своего авто, или деятельности в компании, занимавшейся автотранспортом. Можно поручить решение специализированных вопросов помощнику, или сотрудникам, но совсем не факт, что они вольно или невольно не воспользуются неосведомленностью своего руководителя.

Если деятельность происходит официально, но всего с несколькими сотрудниками в первое время, потребуется понимание бух. учета и особенностей касательно регистрации и деятельности ИП или ООО. Однако можно обратиться в специализированные фирмы, которые занимаются составлением документов, и не тратить время, вникая в эту процедуру.

Как отмечают сами бизнесмены, главное – это желание начать что-то делать. Нельзя затягивать с открытием бизнеса, ждать «лучших времен», которые никогда не наступят. Когда человек год за годом работает на кого-то, он и на подсознательном уровне привыкает, что ответственность за все решения будет нести не он. Чем дальше, тем тяжелее будет перестроиться, и начать самостоятельно раздавать указания.

**С чего начать свое дело**

Итак, как было сказано, отсутствие средств, или навыков не становится ограничениями для открытия своего первого бизнеса. С чего следует начать? Ниже приведено несколько шагов, которые в целом соответствуют любому роду деятельности, и не зависят от размера реализуемого проекта.

1. Определиться со сферой деятельности;
2. Рассчитать сумму требуемых средств, определить способы их получения;
3. Восполнить пробелы в знаниях относительно документооборота и выбранной сферы;
4. Официально зарегистрироваться в качестве ИП, или открыть ООО;
5. Подобрать место для офиса и (или) производственного помещения;
6. Нанять персонал, четко распределив обязанности, и с первого дня выстроив правильные отношения с каждым сотрудником.

Это наиболее краткая и простая схема, которая может быть расписана на много страниц. Крупные бизнесмены советуют сократить ее до еще более короткой формулы, выраженной в одном слове: «Действуй!». За основу можно взять типовые примеры успешных людей, и действовать, приняв их за руководство.