**Как начать бизнес: пошаговое руководство**

.

**Начинаете новый малый бизнес? Узнайте, с чего начать и как добиться успеха.**

* Вы хотите убедиться, что вы тщательно подготовились, прежде чем начинать бизнес, но понимаете, что все почти наверняка пойдет не так. Чтобы вести успешный бизнес, вы должны адаптироваться к меняющимся ситуациям.
* Проведение углубленного исследования рынка в вашей области и демографических данных вашей потенциальной клиентуры является важной частью разработки бизнес-плана. Это включает в себя проведение опросов, проведение фокус-групп, исследование SEO и общедоступных данных.
* Прежде чем вы начнете продавать свой продукт или услугу, вам нужно укрепить свой бренд и получить последователей, которые готовы вскочить, когда вы откроете двери для бизнеса.

Такие задачи, как название компании и создание логотипа, очевидны, но как насчет менее громких и не менее важных шагов? Будь то определение структуры вашего бизнеса или разработка подробной маркетинговой стратегии, рабочая нагрузка может быстро накапливаться.

1. Уточните свою идею.

Если вы думаете о создании бизнеса, вы, вероятно, уже имеете [представление о том, что вы хотите продавать в Интернете](https://www.businessnewsdaily.com/4572-online-business-ideas.html) , или, по крайней мере, о рынке, на который хотите выйти. Сделайте быстрый поиск существующих компаний в выбранной вами отрасли. Узнайте, что делают нынешние лидеры брендов, и выясните, как вы можете сделать это лучше. Если вы думаете, что ваш бизнес может предоставить то, чего не могут сделать другие компании (или сделать то же самое, только быстрее и дешевле), или у вас [есть надежная идея](https://www.businessnewsdaily.com/2747-great-business-ideas.html)  и вы готовы создать бизнес-план.

2. Напишите бизнес-план.

Когда у вас есть идея, вам нужно задать себе несколько важных вопросов: Какова цель вашего бизнеса? Кому вы продаете? Каковы ваши конечные цели? Как вы профинансируете свои стартовые затраты? На эти вопросы можно ответить в [хорошо составленном бизнес-плане](https://www.businessnewsdaily.com/4533-business-plan-outline.html) .

Множество ошибок совершает новый бизнес, который спешит с делом, не задумываясь об этих аспектах бизнеса. Вам необходимо найти свою целевую клиентскую базу. Кто будет покупать ваш продукт или услугу? Если вы не можете найти доказательств того, что ваша идея востребована, тогда в чем будет смысл?

3. Оцените свои финансы.

Начало любого бизнеса имеет свою цену, поэтому вам нужно определить, как вы собираетесь покрыть эти расходы. Есть ли у вас средства для финансирования своего стартапа или вам нужно будет занять деньги? Если вы планируете оставить свою текущую работу, чтобы сосредоточиться на своем бизнесе, есть ли у вас деньги, чтобы поддержать себя, пока вы не получите прибыль? Лучше всего узнать, сколько  будет стоить ваш  [запуск](https://www.businessnewsdaily.com/5-small-business-start-up-costs-options.html) .

Многие стартапы терпят неудачу, потому что у них заканчиваются деньги, прежде чем они получат прибыль. Неплохо переоценить размер необходимого вам стартового капитала, поскольку может пройти некоторое время, прежде чем бизнес начнет приносить устойчивый доход.

4. Определите юридическую структуру вашего бизнеса.

Прежде чем вы сможете зарегистрировать свою компанию, вам необходимо решить, что это за организация. [Структура](https://www.businessnewsdaily.com/8163-choose-legal-business-structure.html) вашего  [бизнеса](https://www.businessnewsdaily.com/8163-choose-legal-business-structure.html)  юридически влияет на все, от того, как вы подаете налоги до вашей личной ответственности, если что-то пойдет не так.

* **Единоличное владение.**Если вы полностью владеете бизнесом и планируете нести ответственность по всем долгам и обязательствам, вы можете  [зарегистрироваться в качестве ИП](https://www.businessnewsdaily.com/15802-start-a-sole-proprietorship.html) . Имейте в виду, что этот маршрут может напрямую повлиять на ваш личный кредит.
* **Партнерство.**С другой стороны,  [деловое партнерство](https://www.businessnewsdaily.com/15746-business-partnership-pros-and-cons.html) , как следует из названия, означает, что два или более человека несут личную ответственность как владельцы бизнеса. Вам не нужно действовать в одиночку, если вы можете найти делового партнера, обладающего дополнительными навыками по сравнению с вашими собственными. Обычно хорошая идея - добавить кого-нибудь в эту смесь, чтобы помочь вашему бизнесу процветать.
* **Корпорация.**Если вы хотите отделить вашу личную ответственность от ответственности вашей компании, вы можете рассмотреть возможность создания одного из нескольких [типов корпораций](https://www.businessnewsdaily.com/15805-corporation-advantages-and-disadvantages.html) (например,  [S-корпорация](https://www.businessnewsdaily.com/3760-s-corporation.html) ,  [C-корпорация](https://www.businessnewsdaily.com/3771-c-corporation.html) или [B-корпорация.](https://www.businessnewsdaily.com/8734-benefit-corporation.html)). Хотя каждый тип корпораций подчиняется различным руководящим принципам, эта правовая структура обычно делает бизнес отдельным лицом от его владельцев, и, следовательно, корпорации могут владеть собственностью, брать на себя ответственность, платить налоги, заключать контракты, предъявлять иски и преследоваться в судебном порядке, как и любые другие. физическое лицо.
* **Общество с ограниченной ответственностью.**Одной из наиболее распространенных структур малого бизнеса является [общество с ограниченной ответственностью](https://www.businessnewsdaily.com/3747-limited-liability-company.html)  (ООО). Эта гибридная структура имеет юридическую защиту корпорации, но допускает налоговые льготы партнерства.

## В конечном итоге вам решать, какой тип организации лучше всего подходит для ваших текущих потребностей и будущих бизнес-целей. Важно узнать о различных доступных юридических бизнес-структурах. Если вы пытаетесь принять решение, неплохо обсудить это решение с бизнес-консультантом или юрисконсультом.

 5. Зарегистрируйтесь в правительстве и IRS.

Вам нужно будет  [приобрести различные бизнес-лицензии,](https://www.businessnewsdaily.com/15764-how-to-get-a-business-license.html)  прежде чем вы сможете легально [вести](https://www.businessnewsdaily.com/15764-how-to-get-a-business-license.html) свой бизнес. Например, вам необходимо зарегистрировать свой бизнес в федеральных органах власти, правительствах штата и местных органах власти. Перед регистрацией необходимо подготовить несколько документов.

### Учредительный договор и операционные соглашения.

## Чтобы стать официально признанным субъектом хозяйствования, вы должны зарегистрироваться в правительстве. Корпорациям необходим [учредительный](https://www.businessnewsdaily.com/4038-articles-of-incorporation.html) документ, который включает название вашей компании, бизнес-цель, корпоративную структуру, данные об акциях и другую информацию о вашей компании.

##

6. Приобретите страховой полис**.**

Это может вылететь из головы как нечто, к чему вы в конечном итоге «дойдете», но  [покупка правильной страховки](https://www.businessnewsdaily.com/15782-small-business-insurance.html) для вашего бизнеса - важный шаг, который нужно сделать до официального запуска. Решение таких инцидентов, как повреждение имущества, кража или даже судебный процесс со стороны клиента, может быть дорогостоящим, и вам нужно быть уверенным, что вы должным образом защищены.

Хотя вам следует рассмотреть [несколько видов страхования бизнеса](https://www.businessnewsdaily.com/15781-types-of-business-insurance.html) , существует несколько базовых планов страхования, которыми может воспользоваться большинство малых предприятий. Например, если в вашем бизнесе есть сотрудники, вам, по крайней мере, нужно будет приобрести [компенсацию рабочим](https://www.businessnewsdaily.com/10670-what-is-workers-compensation.html)  и  [страховку по безработице](https://www.businessnewsdaily.com/10701-unemployment-insurance-small-business.html) .

## В зависимости от вашего местоположения и отрасли вам также могут потребоваться другие виды страхования, но большинству малых предприятий рекомендуется приобрести страхование гражданской ответственности или полис владельца бизнеса.

7. Создайте свою команду.

Если вы не планируете быть вашим единственным сотрудником, вам нужно будет  [набрать](https://www.businessnewsdaily.com/9692-recruiting-strategies.html)  и  [нанять отличную команду,](https://www.businessnewsdaily.com/15752-employee-hiring-guide.html)  чтобы ваша компания заработала.

8. Выберите поставщиков.

Ведение бизнеса может быть непосильной задачей, и вы и ваша команда, вероятно, не сможете сделать все в одиночку. Вот где появляются сторонние поставщики, чтобы сотрудничать с вами и помочь вам лучше управлять своим бизнесом.

 Очень важно найти кого-то, кому можно доверять. В нашем  [руководстве по выбору деловых партнеров](https://www.businessnewsdaily.com/8451-find-b2b-partners.html) наши экспертные источники рекомендуют спрашивать потенциальных поставщиков об их опыте работы в вашей отрасли, их послужном списке с существующими клиентами и о том, какого роста они помогли достичь другим клиентам.

9. Брендируйте себя и рекламируйте.

Прежде чем вы начнете продавать свой продукт или услугу, вам нужно создать свой бренд и получить последователей, готовых вскочить, когда вы открываете свои двери для бизнеса в буквальном или переносном смысле.

* **Вебсайт компании.** Оцените свою репутацию в Интернете и  [создайте сайт компании](https://www.businessnewsdaily.com/4661-starting-a-business-website.html) . Многие клиенты обращаются к Интернету, чтобы узнать о своем бизнесе, и веб-сайт является цифровым доказательством того, что ваш малый бизнес существует. Это также отличный способ взаимодействия с текущими и потенциальными клиентами.
* **Социальные медиа.**Используйте  [социальные сети,](https://www.businessnewsdaily.com/7832-social-media-for-business.html) чтобы распространять информацию о своем новом бизнесе, возможно, в качестве рекламного инструмента, чтобы предлагать купоны и скидки подписчикам после запуска. Лучшие платформы социальных сетей для использования будут зависеть от вашей целевой аудитории.
* **CRM.**В [лучших программных CRM](https://www.businessnewsdaily.com/7839-best-crm-software.html) решения позволяют Вам хранить данные клиентов , чтобы улучшить , как вы рынок к ним. Хорошо продуманная [маркетинговая кампания по электронной почте](https://www.businessnewsdaily.com/11355-how-to-send-marketing-emails.html)  может творить чудеса в привлечении клиентов и общении с вашей аудиторией. Чтобы добиться успеха, вам нужно будет стратегически построить свой  [список контактов по электронной почте](https://www.businessnewsdaily.com/9072-email-marketing-contact-list.html) .
* **Логотип.** [Создайте логотип,](https://www.businessnewsdaily.com/10269-corporate-logo-brand-business.html) который поможет людям легко идентифицировать ваш бренд и будет последовательно использовать его на всех ваших платформах.

10. Развивайте свой бизнес

Ваш запуск и первые продажи - это только начало вашей задачи как предпринимателя. Чтобы получать прибыль и оставаться на плаву, вам всегда нужно развивать свой бизнес. Это потребует времени и усилий, но вы получите из своего бизнеса то, что вложили в него.