# Як створити свій бізнес

14 кроків до мрії...

## Початок бізнесу – це один із найцікавіших і найприємніших досвідів, які Ви можете мати.

## Є кілька способів створення бізнесу, враховуючи багато важливих міркувань. Щоб уникнути здогадок і підвищити шанси на успіх, дотримуйтесь нашого посібника про те, як почати бізнес. Ми проведемо Вас через кожен етап процесу, від визначення вашої бізнес-ідеї до реєстрації, запуску та розвитку вашого бізнесу!

1. Сформуйте правильний настрій

Громадськість часто чує про успіхи за одну ніч, і це є хорошим заголовком, однак, це рідко буває так просто — люди не бачать років мрій, будівництва та позиціонування перед великим публічним запуском. З цієї причини не забувайте зосереджуватися на своєму діловому шляху, та не порівнюйте свій успіх з чиїмось іншим!

1. Послідовність

Нові власники бізнесу, зазвичай, спочатку рухаються вперед за рахунок своєї мотивації, але розчаровуються, коли ця мотивація слабшає. Ось чому важливо виробити звички та дотримуватися розпорядку, який допоможе Вам працювати, коли мотивація зникає!

1. Зробіть наступний крок

Деякі власники бізнесу занурюються з головою у справу, не думаючи, і вигадують речі на ходу. Найкращий спосіб досягти будь-якої ділової чи особистої мети — це виписати всі можливі кроки, які потрібно зробити для досягнення цілі. Потім упорядкуйте ці кроки за тим, що має відбутися першим, деякі кроки можуть тривати кілька хвилин, а інші – дні, місяці та навіть роки .

Ніколи не бійтеся зробити новий крок уперед!

1. Визначте свою бізнес-концепцію

Більшість бізнес-порад радять - монетизувати те, що Вам подобається, але вони пропускають два інші, дуже важливі елементи: це має бути прибутковим, і Ви маєте створювати серйозну конкуренцію! Буде непросто завоювати ринок, коли Ви створите той самий продукт, що й інші найближчі магазини.

Якщо ви не маєте чіткого уявлення про те, що охопить ваш бізнес, поставте собі такі запитання:

Що я люблю робити?

Що я не люблю робити?

Чи можу я придумати щось, що полегшило б людям життя?

Що я добре вмію?

Про що інші звертаються до мене за порадою?

Ці запитання можуть привести Вас до ідеї для Вашого бізнесу. Якщо у Вас вже є ідея, вони можуть допомогти її розширити. Коли у Вас є ідея, порівняйте її з тим, чи добре Ви з нею справляєтеся, і чи є вона прибутковою.

Ваша бізнес-ідея не обов’язково повинна бути наступним скарбом ринку. Натомість, Ви можете взяти наявний продукт і вдосконалити його, або можете продати цифровий продукт, щоб не було накладних витрат.

1. Дослідіть своїх конкурентів і ринок

Більшість підприємців витрачають більше часу на свої продукти, ніж на знайомство з конкурентами. Якщо Ви коли небудь подасте заявку на зовнішнє фінансування, потенційний кредитор або партнер захоче знати: що відрізняє Вас, чи Вашу продукцію? Якщо аналіз ринку вказує на те, що Ваш продукт або послуга перенасичені в регіоні, подивіться, чи можете Ви створити нову ідею чи продукт.

1. Створіть свій бізнес-план

Бізнес-план — це динамічний документ, який служить дорожньою картою для створення нового бізнесу. Цей документ спрощує розуміння та засвоєння потенційними інвесторами, фінансовими установами та керівництвом компаній Ваших намірів.

У Вашому плані мають бути присутні такі розділи:

• Резюме;

• Опис компанії;

• Аналіз ринку;

• Організація та структура;

• Місія та цілі;

• Продукти/послуги;

• Основні відомості;

• Маркетинговий план;

• Фінансовий план.

1. Структура бізнесу

Перш ніж прийняти рішення про структуру бізнесу, обговоріть свою ситуацію з бухгалтером малого бізнесу та, можливо, з адвокатом, оскільки для кожного типу бізнесу існують різні податкові режими, які можуть вплинути на Ваш прибуток.

Структуруючи свій бізнес, важливо враховувати, як кожна структура впливає на суму податків!

1. Зареєструйте свій бізнес і отримайте ліцензії

Існує кілька юридичних питань, які необхідно вирішити під час відкриття бізнесу після вибору бізнес-структури. Існує список критерій, які варто враховувати, під час створення власного бізнесу:

• Оберіть назву Вашої компанії;

• Зареєструйте свій бізнес і отримайте EIN;

• Отримайте відповідні ліцензії та дозволи.

1. Наведіть порядок у своїх фінансах

Відкрийте бізнес-рахунок у банку. Тримайте бізнес і особисті фінанси окремо. Коли Ви відкриваєте банківський рахунок компанії, Вам потрібно буде вказати назву компанії та ідентифікаційний номер платника податків (EIN). Цей банківський рахунок компанії можна використовувати для Ваших бізнес-операцій. У більшості випадків банку потрібен окремий банківський рахунок, щоб надати бізнес-позику або кредитну лінію.

Визначте точку беззбитковості. Перш ніж фінансувати свій бізнес, Ви повинні мати уявлення про свої стартові витрати. Щоб визначити їх, складіть список усіх фізичних матеріалів, які вам потрібні, оцініть вартість будь-яких професійних послуг, які Вам знадобляться, визначте ціну будь яких ліцензій або дозволів, необхідних для роботи, і розрахуйте вартість офісного приміщення чи іншої нерухомості. Додайте витрати на заробітну плату та виплати, якщо це можливо.

Підприємствам можуть знадобитися роки, щоб отримати прибуток, тому краще переоцінити початкові витрати та мати забагато грошей, ніж занадто мало!

1. Фінансування бізнесу

Існує багато різних способів фінансування Вашого бізнесу, деякі вимагають значних зусиль, а інші легше отримати. Існує дві категорії фінансування: внутрішнє та зовнішнє.

Внутрішнє фінансування:

• Особисті заощадження;

• Кредитні картки;

• Кошти від друзів і родини.

Якщо Ви фінансуєте бізнес за рахунок власних коштів або кредитних карток, Вам доведеться сплатити борг за кредитними картками, і Ви втратите частину свого багатства, якщо бізнес зазнає краху. Дозволяючи членам Вашої родини чи друзям інвестувати у Ваш бізнес, Ви ризикуєте зіткнутися з неприємностями та напруженими відносинами, якщо компанія загине. Власники бізнесу, які хочуть мінімізувати ці ризики, можуть розглянути зовнішнє фінансування.

Зовнішнє фінансування:

• Кредити для малого бізнесу;

• Гранти для малого бізнесу;

• Ангели-інвестори;

• Венчурний капітал;

• Краудфандинг.

1. Подайте заявку на страхування бізнесу

Ви повинні мати страховку для свого бізнесу , навіть якщо це домашній бізнес або у Вас немає працівників. Тип страхування, який Вам потрібен, залежить від вашої бізнес-моделі та того, з якими ризиками Ви стикаєтесь. Вам може знадобитися кілька типів полісів, і додаткове покриття розвитку Вашого бізнесу. У більшості штатів страхування компенсацій працівників є обов’язковим за законом, якщо у Вас є наймані працівники.

Основні види страхування:

• Страхування відповідальності;

• Страхування майна;

• Страхування від перерви в бізнесі;

• Страхування відповідальності за продукцію;

• Страхування відповідальності працівників;

• Страхування компенсації працівникам.

1. Отримайте правильні бізнес-інструменти

Бізнес-інструменти можуть полегшити Ваше життя та зробити бізнес ефективнішим. Правильні інструменти можуть допомогти Вам заощадити час, автоматизувати завдання та приймати кращі рішення.

Розгляньте в своєму арсеналі такі засоби:

• Бухгалтерське програмне забезпечення;

• Програмне забезпечення для управління взаємовідносинами з клієнтами;

• Програмне забезпечення для управління проектами;

• Процесор кредитної картки;

• Точка продажу;

• Віртуальна приватна мережа;

• Послуги продавця;

• Хостинг електронної пошти.

1. Рекламуйте свій бізнес

Багато власників компаній витрачають стільки грошей на створення своїх продуктів, що на момент їх запуску не вистачає маркетингового бюджету. Крім того, вони витратили стільки часу на розробку продукту ...

Навіть якщо Ви займаєтесь фізичним бізнесом, присутність у мережі є важливою! Створення веб-сайту не займе багато часу, Ви можете зробити його всього за вихідні. Створіть стандартний інформаційний веб-сайт або сайт електронної комерції, де Ви продаєте товари онлайн. Якщо ви продаєте продукти чи послуги офлайн, розмістіть сторінку на своєму сайті, де клієнти зможуть знайти Ваше місцезнаходження та години роботи. Інші сторінки, які можна додати, включають сторінку «Про нас», сторінки продуктів або послуг, поширені запитання (FAQ), блог і контактну інформацію.

1. Масштабуйте свій бізнес

Щоб розширити свій бізнес, Вам потрібно збільшити клієнтську базу та дохід. Це можна зробити, розширивши свої маркетингові зусилля, покращивши свій продукт чи послугу, співпрацюючи з іншими творцями або додавши нові продукти чи послуги, які доповнюють те, що ви вже пропонуєте.

Подумайте про те, як можна автоматизувати або замовити певні завдання, щоб зосередитися на масштабуванні бізнесу?

У міру зростання Вашого бізнесу, Вам потрібно буде делегувати завдання та сформувати команду людей, які допоможуть Вам виконувати повсякденні операції. Це може включати наймання додаткового персоналу, підрядників або фрілансерів.

Як створити команду:

• Платформи найму;

• Дошки вакансій;

• Соціальні мережі;

• Платформи фрілансерів.