

Как открыть свое дело от А до Я

Бойкова А. О.

*Бойкова Александра Олеговна / Boykova Alexandra Olegovna – студент,
кредитно-экономический факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в статье анализируется возможность начинания своего дела в современных экономических условиях. Дается обоснование важности составления бизнес-плана.

Abstract: the article analyzes the possibility of undertaking their business in today's economy. There is the substantiation of the importance of preparing a business plan.

Ключевые слова: экономика, бизнес, кризис.

Keywords: economy, business, crisis.

Многие люди хоть однажды задумываются о собственном деле. Однако как открыть свой бизнес с нуля, без практического опыта, необходимых знаний и начального капитала? Именно этот вопрос выступает препятствием для осуществления желания и начала действий того, кто мечтает о предпринимательстве.

Главной целью работы является подробное рассмотрение этапов становления бизнеса. Исходя из этой цели, были поставлены следующие задачи:

- проанализировать основные этапы становления бизнеса;
- рассмотреть роль бизнес-планирования в экономике фирмы;

При написании реферата были использованы следующие методы научного исследования:

- изучение и описание существующих взглядов на этапы становления бизнеса на рынке;
- анализ информации о важности бизнес-планирования [1].

Теоретической и информационной основой исследования являются монографии, учебные пособия, научные статьи российских и зарубежных авторов, материалы из периодической печати, а также ресурсы INTERNET.

Создание бизнеса состоит из нескольких этапов, последовательно выполняя которые и уделяя каждому должное внимание, будущий бизнесмен создаст прибыльный бизнес быстро и с минимальными рисками [3].

Этап 1. Выбор ниши рынка

Прежде всего, нужно определиться с направлением будущего бизнеса. Основополагающими факторами правильного выбора будущей деятельности должны стать два ключевых фактора:

- Личные знания, умения и опыт.
- Размер стартового капитала.

После того как направление бизнеса определено, начинающему бизнесмену необходимо найти наиболее перспективную нишу рынка, которая принесет предприятию наибольший доход и хорошую репутацию. Ниша - это так называемое «пустое место» рынка, которое может быть заполнено новой продукцией или услугой. Выбор ниши зависит от следующих факторов:

1. Начинающий бизнесмен должен быть экспертом или, по крайней мере, хорошо разбираться в выбранном направлении.
2. Бизнесмен должен понимать, что география продаж не ограничена одним регионом или потребительским сегментом.
3. Бизнесмен должен ориентироваться на продолжительные продажи и стабильного клиента.
4. Бизнесмен должен найти сферу, через которую ему будет проще всего выйти на рынок.
5. Бизнесмен обязан просчитать возможные риски

Этап 2. Изучение рынка и анализ

Действия по исследованию рынка можно разделить на 2 направления: изучение целевой аудитории и предложений конкурентов.

Планируя открытие малого бизнеса правильно опираться на данные о конкретном районе, жилом массиве – чем мельче будет единица изучения, тем правдивее она будет отражать данные и перспективу развития бизнеса в конкретном районе (особенно, если стоит вопрос выбора наиболее подходящего места аренды или покупки помещения под бизнес).

При открытии бизнеса со значительными вложениями лучше прибегнуть к помощи специалистов, в остальных случаях расчет емкости рынка можно выполнить и самостоятельно. При помощи различных методик можно определить: количество потенциальных покупателей, основные характеристики целевой аудитории – возраст, уровень дохода, интересы и прочее. Это поможет правильно формировать

ассортимент товаров и услуг, рассчитывать доходность и организовывать эффективные рекламные компании.

Анализ конкуренции заключается, прежде всего, в установлении количества конкурентов и соотношении этого количества с емкостью рынка. Нелишним будет проанализировать деятельность конкурентов, выявить их сильные и слабые стороны и использовать эту информацию при создании своего дела.

Этап 3. Уточнения и формирование уникального торгового предложения

Далее начинающий бизнесмен должен детализировать концепцию бизнеса и составить уникальное торговое предложение на основе потребностей и желаний ваших клиентов и анализе деятельности конкурентов.

Бизнес должен обрести свое уникальное «лицо» и особенности, отличающие его от конкурирующих предприятий. Достаточно будет нескольких легко запоминающихся людям преимуществ.

Ошибочно полагать, что решающим фактором продвижения товара или услуги является цена, и достаточно лишь несколько снизить ее, чтобы «переманить» клиентов. Гораздо важнее создать предложение, удовлетворяющее потребности клиентов и обеспечивающее более высокий уровень комфорта, нежели у конкурентов.

Этап 4. Подсчет изначальных инвестиций и разработка бизнес-плана

Четкий план функционирования предприятия, количество работников и их обязанности, целевая аудитория и детализация всех затрат должны быть отражены в бизнес-плане. Именно он станет главным документом, согласно которому будут осуществляться деятельность и отслеживаться ее результаты.

Этап 5. Регистрация во всех необходимых инстанциях

Предпринимательская деятельность должна быть правильно оформлена с точки зрения норм законодательства. Выбор организационно-правовой формы обусловлен видом деятельности и допустимой формой налогообложения, количеством учредителей. Для малого бизнеса актуальны две форма: Индивидуальный предприниматель и общество с ограниченной ответственностью.

После выбора правовой формы ведения деятельности необходимо выбрать режим налогообложения.

Для более эффективного формирования финансовых ресурсов и стартапа и уже существующего бизнеса производится бизнес-планирование.

Бизнес-планирование – это процесс описания и прогнозирования планируемых действий в бизнесе, а также анализ вероятности наступления определенных событий и оценка результатов работы фирмы. Бизнес-планирование дает ряд преимуществ, например, при составлении бизнес-плана руководитель более четко понимает условия, в которых должна работать фирма, ставит перед собой четко прописанные цели, рассчитывает различные варианты развития событий [2].

В составе бизнес-плана анализируются многие стороны эффективной работы фирмы (маркетинг, финансы, производство, анализ рынка, риски и т.п.). Четко составленный план помогает в поиске наиболее эффективных путей развития фирмы в условиях рынка.

Бизнес-планирование должно создать хорошо детализированные, структурированные и взаимосвязанные целевые установки, которые смогут дисциплинировать как текущую, так и перспективную деятельность фирмы, что позволит ей работать без сбоев. Этот процесс также отслеживает все доходы и направления расходования средств фирмой.

Приоритетными задачами бизнес-плана являются установление соответствия между потребностью в финансовых ресурсах и их наличием, выбор наиболее эффективных источников формирования финансовых ресурсов и выгодных вариантов их использования, а в конечном итоге получение максимальной прибыли. В процессе финансового планирования устанавливается оптимальная пропорция между финансовыми и материальными ресурсами (т. е. обеспечение рационального соотношения между объемом, темпами роста производства и финансовыми ресурсами предприятия, между бюджетными, собственными и кредитными ресурсами, направляемыми на расширение производства).

Таким образом, в реферате детально рассмотрены этапы открытия своего бизнеса. Детально прорабатывая каждый этап на пути создания своего дела и уделяя достаточное внимание деталям, бизнесмен закладывает надежный фундамент, который позволит построить успешное и прибыльное предприятие.

Литература

1. Как добиться успеха: практические советы деловым людям / Пер. с англ. М.: Молодая гвардия, 2013.
2. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или Как завести собственное дело и добиться успеха. Вып. 1. / Пер. с англ. М.: Прогресс-Универс, 2011.
3. Портал Бизнес Молодость <http://molodost.bz/>.
4. Бизнес-портал Фабрика манимейкеров <http://moneymakerfactory.ru/>.