

Малый бизнес с чего начать

Малый бизнес с чего начать – вот один из самых первых вопросов, который задают люди, всерьез подумывающие о том, чтобы организовать собственный бизнес. Открытие своего дела сопряжена с определенным риском. Успешная организация собственного предприятия потребует от человека не только терпения и усилий, но и соблюдения ряда правил уже наработанных на практике.

Перед тем, как приступить непосредственно к организации задуманного, необходимо четко определить сферу, в которой вы собираетесь работать и, конечно, потенциальные перспективы развития вашей деятельности. Последний пункт важно оценивать здраво. Для чего вам понадобится проанализировать много факторов, способных повлиять на планируемый вами бизнес.

Если вы занимаетесь собственным делом, то четко понимайте, что создаете его на свои собственные деньги. Таким образом, ответственность социального, морального, а также финансового характера лежит, опять-таки, на ваших плечах.

Увы, лишь небольшая часть населения имеет явную склонность и недюжинные способности, позволяющие им организовать собственное дело и в последствии добросовестно следить за его успешным функционированием. Большинство же, разумеется, думает исключительно о финансовой стороне вопроса, не осознавая в полной мере, каких усилий им будет стоить налаживание поставок, составление договоров о сотрудничестве с производителями и многое другое.

Существует ряд правил, которые нельзя игнорировать.

Вот небольшая инструкция, которая поможет ответить на вопрос: **малый бизнес с чего начать**, а также привести ваше задуманное дело к успеху.

Не стоит пытаться менять направление своей предыдущей деятельности, даже если вы убеждены в том, что другое направление обеспечит вам в будущем очень большой доход (если, конечно вы не умеете что-то другое делать еще лучше или, как минимум так же).

Очень важно искренне любить свое дело и понимать что делаешь до тонкостей. Когда дело не приносит вам морального удовлетворения, вы рискуете в скором времени испытать страшное разочарование.

Вы должны заранее рассчитать, хотя бы приблизительно, степень риска, с которой сопряжена ваша деятельность. Это во многом зависит от того, чем вы конкретно намерены заниматься.

Лучше всего создавать какое-либо дело, опираясь на свои финансовые возможности. Конечно, многие берут кредит на то, чтобы заняться бизнесом, требующим крупного капиталовложения уже на первом этапе. Это, к примеру, касается недвижимости или ресторанного бизнеса. Но если риск «прогореть» все-таки значителен, то хорошо подумайте, прежде чем начинать подобное предприятие, не имея достаточного количества свободных денег.

Учтите, что ответственность за успех вашего дела лежит только на вас. Поэтому не следует слишком уж рассчитывать на поддержку и опыт других лиц, даже если вы всецело доверяете своему бизнес-партнеру. Согласитесь, сложно стопроцентно отвечать за действия другого человека. В то же время, вы вполне способны нести ответственность за свои собственные деяния.

Итак, вам придется периодически штудировать рынок, собирать информацию о работе фирм, занимающихся деятельностью, смежной или схожей с вашей. Это очень важно в процессе вашей деятельности на любой момент времени.

Необходимо тщательно подбирать персонал. Какова бы не была степень вашей ответственности и самоорганизованности, вы, тем не менее, не должны перекладывать все на себя. Скорее всего, вы не справитесь с огромным объемом задач или выполните все не на столь высоком уровне, на который рассчитывали. А потому работу следует адекватно распределять среди сотрудников.

Не вкладывайте деньги в предприятие, которое изначально кажется вам сомнительным. Инвестиции не должны пропадать попусту.

Малый бизнес с чего начать — следующие этапы должен пройти любой бизнес, чтобы он успешно устоялся, начал функционировать и приносить реальный доход.

На первом этапе вы четко формулируете уже продуманную [идею бизнеса](#). Вы должны, во-первых, точно определиться с направлением, в котором намерены работать. И, во-вторых, быть уже совершенно готовыми к планируемой деятельности.

На втором этапе вы пишете **бизнес план**. Для этого можно прибегнуть к помощи извне: найдите человека с экономическим образованием или фирму, предоставляющую данные услуги. Или же, если вы сами ориентируетесь в этих вопросах, составьте бизнес план своими собственными силами, (**составление бизнес плана** читайте [здесь](#)). Если такая возможность имеется, то последний вариант, конечно же, наилучший. И дело не столько в материальных затратах, сколько в том, что вы лично будете полностью владеть ситуацией и ориентироваться в деталях. При этом необходимо определить наличие финансовых резервов на настоящий момент времени, перспективу и необходимость получения кредита, а также целый ряд других моментов, в частности, [выбора организационно правовой формы](#).

На следующем этапе вам нужно заниматься непосредственно организацией предприятия. Этот процесс включает в себя и ведение деловых переговоров, и подготовку соответствующих документов, и регистрацию предприятия, и получение необходимых финансовых ресурсов.

Наконец, на четвертом этапе, начинается ваша деятельность, то есть, непосредственная работа. Вы подбираете персонал и вырабатываете технологии процессов выполнения работ. Именно с этих основных этапов и происходит запуск бизнеса.