

**9 ИЗ 10 КОМПАНИЙ ЗАКРЫВАЮТСЯ
В ПЕРВЫЙ ГОД СВОЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ!
ОКОЛО 3% ИЗ НИХ ПРОРАБОТАЮТ БОЛЕЕ
3-ЁХ ЛЕТ. ТАКОВА СТАТИСТИКА.**

КАК ВЫЖИТЬ БИЗНЕСУ В 2024 ГОДУ?

НАШИ РЕКОМЕНДАЦИИ ПОМОГУТ!

С ЧЕГО НАЧАТЬ? С БАЗЫ!

-ИДЕЯ ≠ БИЗНЕС. ПРОСТО ХОРОШЕЙ ИДЕИ МАЛО, НЕОБХОДИМО ПРОЩУПАТЬ СПРОС, ФАНДРАЙЗИТЬ (ИСКАТЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ), ХАЙРИТЬ (ИСКАТЬ КОМАНДУ), ВЕСТИ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, ИЗУЧИТЬ РИСКИ, ПОНЯТЬ ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ И ДЛЯ КОГО.

-ВЫБИРАЙ ТОТ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ ПОДХОДИТ ИМЕННО ТЕБЕ. БУДЬ ГОТОВ К ТОМУ, ЧТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО МОЖЕТ ЗАНЯТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ЧАСТЬ ТВОЕГО ВРЕМЕНИ, ПОЭТОМУ ПОСТАРАЙСЯ НАЙТИ ТАКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, КОТОРОЙ ТЕБЕ БУДЕТ ИНТЕРЕСНО ЗАНИМАТЬСЯ.

-ИЗУЧИ, НУЖНА ЛИ ТВОЕМУ БИЗНЕСУ ЛИЦЕНЗИЯ? ЛИЦЕНЗИИ МОГУТ БЫТЬ НА ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА, ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРОВ ИЛИ ОКАЗАНИЕ УСЛУГ. НА ЕЕ ПОЛУЧЕНИЕ УЙДЕТ ВРЕМЯ.

-ОПРЕДЕЛИ ВИД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЫБЕРИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВУЮ ФОРМУ ДЛЯ ТВОЕГО БИЗНЕСА. ОТНЕСИСЬ К ЭТОМУ ПУНКТУ МАКСИМАЛЬНО СЕРЬЕЗНО. ИНОГДА ВЫГОДНЕЕ БЫТЬ САМОЗАНЯТЫМ, ИП (ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ) ИЛИ ЖЕ ОФОРМИТЬ «ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО».

-ПОДРОБНО ИЗУЧИ СВОИХ КОНКУРЕНТОВ: ЧТО ОНИ ПРЕДЛАГАЮТ? ЗА КАКУЮ ЦЕНУ? В ЧЕМ ИХ МИНУСЫ, ПЛЮСЫ И ЧТО ТЫ МОЖЕШЬ ПРОТИВОПОСТАВИТЬ?

2024с

-ОТСУТСТВИЕ КОНКУРЕНТОВ - ПОВОД ЗАДУМАТЬСЯ! Возможно, твоя идея невостребованная или ты первопроходец в этой нише.

-СПРОСИ ВСЕХ ЗНАКОМЫХ, пользовались бы они такой услугой или разошли предложение потенциальному клиентам. На этом этапе важнее всего собрать обратную связь.

-ПОДГОТОВЬ БИЗНЕС-ПЛАН. Он нужен инвесторам, банкам, партнерам и тебе. Это поможет избежать ненужных процессов и ненужных людей. Рекомендуем прописать в плане все финансовые вложения и риски. Предупрежден = вооружен!

-ПОЗАБОТЬСЯ О ТОМ, ЧТОБЫ С САМОГО НАЧАЛА У ТЕБЯ НЕ БЫЛО ПРОБЛЕМ С ЗАКОНОМ ИЛИ НАЛОГОВОЙ. Это не так сложно, стоит только разобраться.

-ВОРУЙ! (но ни в коем случае не деньги). Воруй идеи, фишку, инновации, опыт и даже бизнес-модели. Всё, что приглянулось в чужих компаниях, смело используй в своем бизнесе, но не забывай, что рано или поздно своруют и у тебя.

-ИНТЕРЕСУЙСЯ ПОСЛЕДНИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ. Начинающему бизнесмену в России, как и в любой стране, очень пригодятся актуальные знания, ведь, как говорится: «незнание законов не освобождает от ответственности».

2010c

ТВОЙ НАСТРОЙ – 50% УСПЕХА БИЗНЕСА, ПОЭТОМУ:

-ФОКУСИРУЙСЯ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ. НЕ ПЫТАЙСЯ ОБЪЯТЬ НЕОБЪЯТНОЕ: НЕ ПОЛУЧИТСЯ ОДНОВРЕМЕННО БЫТЬ МАРКЕТОЛОГОМ, УПРАВЛЯЮЩИМ, УБОРЩИКОМ, АДМИНИСТРАТОРОМ, МЕНЕДЖЕРОМ ИЛИ ЗАКУПЩИКОМ, ОСТАВАЯСЬ ПРИ ЭТОМ ПСИХИЧЕСКИ ЗДОРОВЫМ :) ДЕЛЕГИРУЙ!

-ПРИНЦИПЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПО ИЦХАКУ АДИЗИСУ:

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СОЧЕТАЕТ В СЕБЕ НЕСКОЛЬКО ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ЗАЧАСТУЮ МЕШАЮЩИХ ДРУГ ДРУГУ. СЛОЖНО БЫТЬ ОРГАНИЗОВАННЫМ И СИСТЕМНЫМ, ПРИ ЭТОМ КРЕАТИВНЫМ И ПРИДУМЫВАТЬ ЧТО-ТО НОВОЕ. НЕ БОЙСЯ ДОВЕРИТЬ ЭТИ ОБЯЗАННОСТИ ПАРТНЕРУ.

-НЕ ПРЕКРАЩАЙ УЧИТЬСЯ. МИР ДВИЖЕТСЯ ВПЕРЕД, ИМЕННО ПОЭТОМУ ВАЖНО ИДТИ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ. ЧАЩЕ ОТКРЫВАЙ СВОЮ ГОЛОВУ ДЛЯ НОВЫХ ЗНАНИЙ.

-ИЩИ ИНФОРМАЦИЮ В ПЕРВОИСТОЧНИКАХ. ОТКРЫВАЯ БИЗНЕС, НОРМАЛЬНО НЕ ЗНАТЬ ЧТО И КАК ДЕЛАТЬ! ВСЯ НУЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ВСЕГДА ЕСТЬ НА ОФИЦИАЛЬНЫХ САЙТАХ ИЛИ В СООТВЕТСТВУЮЩИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ. ПРО НАЛОГИ И КАССЫ МОЖНО УЗНАТЬ В НАЛОГОВОЙ, ПРО ОФОРМЛЕНИЕ ОПЕРАТОРОМ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ (ОПД) – В РОСКОМНАДЗОРЕ, ПРО ПОЛУЧЕНИЕ ГОС. ПОДДЕРЖКИ – НА САЙТАХ АДМИНИСТРАЦИИ.

-БУДЬ ГОТОВ К ТОМУ, ЧТО БИЗНЕС – ЭТО НЕ РАБОТА, А ОБРАЗ ЖИЗНИ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ СЛЕДИТ ЗА БИЗНЕСОМ БЕЗ ПЕРЕРЫВОВ И ВЫХОДНЫХ.

-БИЗНЕС – ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПРО ДЕНЬГИ. ЭТО ОБРАЗ ЖИЗНИ, ОПРЕДЕЛЕННЫЙ СКЛАД УМА. НЕОБХОДИМО ИЗМЕНИТЬ ПРИВЫЧКИ И ПОВЕДЕНИЕ, ПЕРЕСМОТРЕТЬ СВОИ ЦЕЛИ НА ЖИЗНЬ И СПОСОБЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ.

2010c

-ОШИБКИ = РАЗВИТИЕ. НЕ СТОИТ СЛИШКОМ КРИТИЧНО ОТНОСИТЬСЯ К НЕУДАЧАМ, ВЕДЬ БЕЗ НИХ ТЫ НИКОГДА НЕ НАУЧИШЬСЯ ЧЕМУ-ТО НОВОМУ.

-ТЫ НЕ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ ВСЁ И РАЗБИРАТЬСЯ ВО ВСЁМ, но ты должен понимать как работает каждый процесс в твоём бизнесе. Зачем? Как минимум, чтобы правильно поставить задачу и распределить обязанности между членами будущей команды.

-ИЩИ ИННОВАЦИИ. Если ты не развиваешься, ты отстаёшь. Падает репутация, а значит падает прибыль. Если сегодня всё хорошо, это не значит, что завтра будет также. Будь к этому готов.

ФИНАНСЫ:

-БИЗНЕС = ДЕНЬГИ. Ты должен уметь ими распоряжаться. Отличай свои деньги и деньги бизнеса. Раздели всю прибыль на: расходы, подрядчиков, налоги, амортизацию, развитие бизнеса, переменные расходы, непредвиденные расходы и только то, что останется - твоё.

-УЧИТАЙ: операционные расходы, расходы на лояльность и возвратаемость клиентов, курс \$ и ₽, стоимость привлечения клиента и долги (но лучше без них).

-ВНИМАТЕЛЬНО ИЗУЧИ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВА. Мало кто знает и пользуется всеми инструментами, которые дает государство начинающим предпринимателям. Ты можешь найти много интересного: от бесплатного обучения до льготного кредитования и финансирования.

2010c

-ОТКРОЙ РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ СРАЗУ, ТАКЖЕ КАК И СРАЗУ НАЧИНАЙ ВЕСТИ УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РАСХОДОВ И ДОХОДОВ.

-СОЗДАЙ РЕЗЕРВНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ФОНД. ВАЖНО ОБЕЗОПАСИТЬ СЕБЯ НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ, ОСТАВИВ ЧАСТЬ СБЕРЕЖЕНИЙ «НА ЧЕРНЫЙ ДЕНЬ».

-СТАВЬ СЕБЕ ЦЕЛИ ПО ВЫРУЧКЕ: НА ГОД, НА МЕСЯЦ, НА КВАРТАЛ. ЭТО ПОМОЖЕТ ОТСЛЕЖИВАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ. ЦЕЛИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ РАЗУМНЫМИ И ДОСТИЖИМЫМИ. НЕВОЗМОЖНО СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ СРАЗУ ПОСЛЕ ОТКРЫТИЯ.

-НЕ НУЖНО ЭКОНОМИТЬ НА РЕКЛАМЕ. «ЕСЛИ БЫ У МЕНЯ БЫЛО 4\$, З\$ ИЗ НИХ Я ОТДАЛ БЫ НА РЕКЛАМУ» – ГЕНРИ ФОРД.

-БИЗНЕС МОЖЕТ ДОЛГО НЕ ПРИНОСИТЬ ДЕНЕГ. ПОДГОТОВЬСЯ К ЭТОМУ ФИЗИЧЕСКИ И МОРАЛЬНО. У ТЕБЯ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПЛАН НА ЭТУ СЛУЧАЙ: КАК РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС БЕЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ГДЕ НАЙТИ ДЕНЬГИ.

СОТРУДНИКИ:

-ПОСЧИТАЙ, А СТОИТ ЛИ НАНЯТЬ ЕЩЁ ОДНОГО СОТРУДНИКА? ВЫГОДНО ЛИ ЭТО БУДЕТ? УЧИТЫВАЙ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ, ЗАРПЛАТЫ ПО МИНИМАЛЬНОМУ РАЗМЕРУ ОПЛАТЫ ТРУДА (МРОТ), НАЛОГИ, БОЛЬНИЧНЫЕ И ОТПУСКНЫЕ. МЕСТО РАБОТЫ ДОЛЖНО СООТВЕТСТВОВАТЬ ВСЕМ ТРЕБОВАНИЯМ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА.

-ПРИ ПОИСКЕ СОТРУДНИКОВ СЕРЬЕЗНО ОТНЕСИСЬ К СОСТАВЛЕНИЮ ВАКАНСИИ. МАКСИМАЛЬНО ПОДРОБНО, РАЗВЕРНУТО И ЧЕСТНО ОПИШИ ОБЯЗАННОСТИ И ВОЗМОЖНЫЕ БОНУСЫ ПРИ РАБОТЕ В ТВОЕЙ КОМПАНИИ.

роЖоc

-ИЩИ СОТРУДНИКОВ ТАМ, ГДЕ ОНИ ПОЛУЧАЮТ ВАЖНЫЕ ДЛЯ ТЕБЯ НАВЫКИ И УМЕНИЯ. ОПРЕДЕЛИ ПРИОРИТЕТНЫЕ КАЧЕСТВА ДЛЯ ДОЛЖНОСТИ СОТРУДНИКА, И ПОДУМАЙ, ГДЕ НАЙТИ ТАКОГО ЧЕЛОВЕКА. И ПОМНИ, ЧТО ИНОГДА ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА ВАЖНЕЕ НАВЫКОВ.

-ПЕРЕД НАЙМОМ ПЕРВЫХ СОТРУДНИКОВ, подготоvь необходиmые для этого документы, чтобы все было законно.

-ПОМНИ, ЧТО УСПЕХ БИЗНЕСА ЗАВИСИТ ОТ СОТРУДНИКОВ. каким бы ни был талантливым основатель, его команда делает такой же огромный вклад в развитие дела. Уважай своих сотрудников, ищи таланты, не бойся обувать перспективные кадры.

-ЕСЛИ У ТЕБЯ НЕТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОПЫТА, то рекомендуем пройти обучение или нанять подходящего на эту должность управленца.

-РАЗРАБОТАЙ СИСТЕМУ ШТРАФОВ И ПООЩРЕНИЙ. про штрафы никто не забывает, а про поощрение часто и не вспоминают. мотивируй свою команду, а не наказывай. твои люди должны знать как им получить премию и как не получить штраф.

-ЕЩЕ НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ НАЧНИ СОЗДАВАТЬ КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ, чтобы в случае форс-мажора не остаться без ключевых сотрудников.

-СТАВЬ КОРРЕКТНЫЕ И ЧЕТКИЕ ЗАДАЧИ, СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ДОЛЖНОСТИ СОТРУДНИКА. если работник не понимает, что от него ждут, он будет тратить время зря, свое, твоё и клиента.

2010c

МАРКЕТИНГ:

-ИЗУЧАЙ СВОИХ КЛИЕНТОВ. НИКТО НЕ ДАСТ ТЕБЕ БОЛЬШЕ ВАЖНОЙ ИНФОРМАЦИИ, ЧЕМ ТВОЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ. ПРОВОДИ ОПРОСЫ, НЕ СТЕСНЯЙСЯ ПРОСИТЬ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ И ТЫ УЗНАЕШЬ САМЫЕ НЕОЧЕВИДНЫЕ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ СДЕЛАЮТ ТВОЙ БИЗНЕС ЛУЧШЕ.

-ПОСТОЯННО ИЗУЧАЙ И ПРОБУЙ НОВЫЕ ГИПОТЕЗЫ. АКТУАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА РАЗВИВАЮТСЯ И ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ КАЖДЫЙ ДЕНЬ. РЕГУЛЯРНО ОТСЛЕЖИВАЙ НОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ И ТЕОРИИ, НЕ ЗАБЫВАЙ ВНЕДРЯТЬ ВСЕ, ЧТО ПОКАЖЕТСЯ ИНТЕРЕСНЫМ!

-ПРОДАВАЙ РЕЗУЛЬТАТ, А НЕ СРАВНЕНИЕ. ТЫ МОЖЕШЬ ГОВОРИТЬ, ЧТО ПРЕДЛАГАЕШЬ ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ ЯВЛЯЕТСЯ БОЛЕЕ ДЕШЕВЫМ ИЛИ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМ, ЧЕМ У КОНКУРЕНТОВ, НО ЭТА ИНФОРМАЦИЯ НЕ ПРОДАСТ НАСТОЛЬКО ХОРОШО КАК ТО, НАСКОЛЬКО ВЫ СОБИРАЕТЕСЬ УЛУЧШИТЬ ЖИЗНЬ КЛИЕНТА.

-НЕ БОЙСЯ ОТКАЗЫВАЙСЯ ОТ НЕЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ, ТЕСТИРОВАТЬ ГИПОТЕЗЫ И ВОЗВРАЩАТЬСЯ К ПРОШЛЫМ СТРАТЕГИЯМ.

-ДАЙ КЛИЕНТУ БЕЗОПАСНОЕ ПРОСТРАНСТВО, ГДЕ ОН СМОЖЕТ ЧЕСТНО ВЫСКАЗАТЬ МНЕНИЕ О ТВОЕМ ПРОДУКТЕ. ПРИ НЕГАТИВНОМ ОТЗЫВЕ СТАРАЙСЯ ДАТЬ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ И «ЗАКРЫТЬ» НЕГАТИВ.

-САРАФАННОЕ РАДИО И КЛИЕНТЫ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ «АДВОКАТАМИ» БРЕНДА, РЕКЛАМИРУЮТ ТЕБЯ ДАЖЕ ЛУЧШЕ ЦЕЛОГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ. ПОЭТОМУ НУЖНО НЕПРЕРЫВНО ВОЗНАГРАЖДАТЬ ИХ ВКУСНЫМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ, УВЕЛИЧИВАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ К ТВОЕМУ БРЕНДУ.

-РЕКЛАМА ДОЛЖНА БЫТЬ ТАМ, ГДЕ ЕЁ СМОГУТ УВИДЕТЬ ИМЕННО ТВОИ КЛИЕНТЫ. ДАЖЕ ЕСЛИ РЕКЛАМНОЕ МЕСТО ОЧЕНЬ ДОРОГОЕ И ПОПУЛЯРНОЕ, ТВОЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ МОЖЕТ НЕ УВИДЕТЬ ТВОЁ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.

роЖоc

-СЕГОДНЯ, ПОЧТИ У ЛЮБОГО БИЗНЕСА ДОЛЖНЫ БЫТЬ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ. Наличие страниц компаний в социальных сетях ничего не значит, если ты не поддерживаешь их активность.

-ПОГОВОРКА "РАБОТАЙ УМНЕЕ, А НЕ УСЕРДНЕЕ" жизненно важна для успешного маркетинга. один из самых простых способов создать больше контента за короткий период – это повторно использовать старый контент под призмой нового времени.

НЕТВОРКИНГ:

-ДЛЯ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ и получения важного опыта старайся привлекать потенциальных клиентов самостоятельно. необходимо много общаться и громко заявлять о себе. так ты узнаешь что нужно твоим клиентам из первых уст.

-БОЛЬШИНСТВО ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ТВОЕГО БИЗНЕСА откроется благодаря разговорам и обсуждениям с людьми из мира бизнеса. кто-то поможет, кто-то станет партнером, а кто-то примером – как делать надо или не надо.

-ВСТАВАЙ В ПОЗИЦИЮ «НЕЗНАЙКИ», не бойся показаться глупым и задать вопрос, который может показаться странным. каждый предприниматель был когда-то на твоем месте.

-УЧИСЬ ИСКУССТВУ ПЕРЕГОВОРОВ, твои слова могут дать намного больше, чем деньги.

роЖжс

-ИЩИ ОКРУЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ВЕДЬ ТВОЕ ОКРУЖЕНИЕ - ОТРАЖЕНИЕ ТЕБЯ. МЫ НЕ ГОВОРИМ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ДРУЗЕЙ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ В НАЙМЕ, ОДНАКО РЕКОМЕНДУЕМ ОБЗАВЕСТИСЬ НОВЫМИ ЗНАКОМСТВАМИ В СФЕРЕ БИЗНЕСА ДЛЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ И МОТИВАЦИИ.

-НЕОБЯЗАТЕЛЬНО СТАНОВИТЬСЯ БЛОГЕРОМ, ОДНАКО ТВОИ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ МОГУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНО РАССКАЗАТЬ О ТВОЕМ ПРОЕКТЕ И СОБРАТЬ ВОКРУГ СЕБЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННУЮ АУДИТОРИЮ.

ЧИТАЯ ЭТИ СОВЕТЫ, ДАЖЕ ЕСЛИ ОНИ ИТАК ВАМ ОЧЕВИНЫ, ЗАДАЙТЕ ВОПРОС: «А Я СООТВЕТСТВУЮ ЭТОЙ ПРОСТОЙ ИСТИНЕ?»

ИЩИ НАС В СОЦ СЕТЯХ
@ROLOC.DESIGN
У НАС ПРО БИЗНЕС!

НАШ САЙТ: ROLOC.RU
У НАС ДЛЯ БИЗНЕСА!

МЫ ПОМОЖЕМ ВЫДЕЛИТЬСЯ НА ФОНЕ КОНКУРЕНТОВ И УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ.

РÔЛÔс
СОВРЕМЕННЫЙ
ДИЗАЙН-СЕРВИС