**Конструктивные вопросы:**

Конструктивные вопросы направлены на то, чтобы помочь человеку проанализировать свой бизнес-план, увидеть возможные проблемы и проработать важные детали. Они должны способствовать углублению понимания ситуации, а не отбивать желание заниматься бизнесом.

**Общие вопросы:**

1. **Бизнес-модель и стратегия:**
   * “Какова ваша уникальная концепция? Чем ваша кондитерская будет отличаться от конкурентов?”
   * “Какой целевой аудитории вы планируете продавать? Кто ваши потенциальные клиенты?”
   * “Каковы ваши основные каналы продаж? Будет ли это только розница или, например, доставка?”
   * “Какова ваша стратегия ценообразования? Как вы будете устанавливать цены на продукцию?”
   * “Какой объем продаж вы планируете на первый год? На третий?”
   * “Какие маркетинговые стратегии вы планируете использовать? Как вы будете привлекать клиентов?”
   * “Как вы видите развитие своего бизнеса через 3-5 лет?”
2. **Финансы:**
   * “Каков общий бюджет на открытие кондитерской? Какие источники финансирования вы планируете использовать?”
   * “Каковы ваши основные статьи расходов (аренда, оборудование, зарплаты, сырье)?”
   * “Проводили ли вы финансовое планирование? Какой предполагаемый срок окупаемости проекта?”
   * “Какой объем оборотных средств вам понадобится на первоначальном этапе?”
   * “Есть ли у вас финансовый резерв на случай непредвиденных ситуаций?”
   * “Как будете вести финансовый учет и контроль расходов?”
3. **Операционная деятельность:**
   * “Где вы планируете закупать сырье? Есть ли у вас надежные поставщики?”
   * “Какое оборудование вам понадобится? Где вы будете его закупать?”
   * “Сколько сотрудников вам понадобится на старте? Как вы планируете их обучать и мотивировать?”
   * “Как вы планируете управлять складскими запасами?”
   * “Как будет организована логистика и доставка?”
   * “Как вы планируете обеспечивать качество продукции и соблюдение санитарных норм?”
4. **Местоположение:**
   * “Почему вы выбрали именно эту локацию в центре города? Какие преимущества у этого места?”
   * “Проводили ли вы анализ трафика и потенциальной проходимости этого места?”
   * “Какие есть конкуренты в этом районе? В чём ваши конкурентные преимущества?”
   * “Какие есть особенности выбранного помещения? (наличие коммуникаций, вентиляция, площадь и пр.)”
5. **Организационно-правовые вопросы:**
   * “В какой форме вы будете регистрировать свой бизнес (ИП, ООО, и др.)? Какие налоги вы будете платить?”
   * “Есть ли у вас все необходимые разрешения и лицензии для открытия кондитерской?”
   * “Как вы будете обеспечивать соблюдение законодательства (охрана труда, права потребителей, и т.д.)?”
   * “Есть ли у вас план на случай возникновения претензий со стороны клиентов?”
6. **Риски и возможности:**
   * “Какие основные риски вы видите в этом бизнесе?”
   * “Есть ли у вас план по снижению этих рисков?”
   * “Какие возможности вы видите для развития и роста своего бизнеса?”
   * “Какие факторы могут помешать достижению ваших целей?”
7. **Личная готовность:**
   * “Готовы ли вы вкладывать много времени и сил в этот бизнес?”
   * “Готовы ли вы к возможным сложностям и неудачам?”
   * “Какие у вас есть опыт и навыки, которые помогут вам в этом деле?”
   * “Есть ли у вас план Б?”

**Деструктивные вопросы:**

Деструктивные вопросы могут подорвать уверенность человека в своих силах, посеять сомнения и отбить желание заниматься бизнесом. Они, как правило, не направлены на поиск решений, а скорее на критику и нагнетание негатива.

**Примеры деструктивных вопросов:**

1. **С сомнениями в успехе:**
   * “Зачем тебе это надо? Это же так сложно.”
   * “Сколько еще кондитерских в городе, зачем еще одна?”
   * “Ты уверен, что у тебя получится? Это же такой рискованный бизнес.”
   * “А вдруг у тебя ничего не получится, что тогда?”
   * “Ты думаешь, это реально прибыльный бизнес?”
2. **С акцентом на проблемах:**
   * “А ты думал, как ты будешь справляться с конкурентами?”
   * “А что если у тебя не будет клиентов?”
   * “А где ты возьмешь деньги на все это?”
   * “А ты подумал про проверки, штрафы, и прочие неприятности?”
   * “А как ты будешь решать проблемы с персоналом?”
   * “Ты представляешь себе сколько сил и времени это займет?”
3. **Основанные на личных страхах:**
   * “Я бы никогда не рискнул открывать свой бизнес.”
   * “Мой знакомый тоже открывал бизнес, и у него ничего не получилось.”
   * “Это же такой нестабильный бизнес, лучше работай на кого-нибудь.”
4. **Не по делу и с сарказмом:**
   * “Ну и чем же ты нас удивишь? Еще одними капкейками?”
   * “А ты вообще умеешь готовить?”
   * “Ты что, думаешь, что это так легко? Просто печь тортики?”
   * “И что, все к тебе побегут покупать?”
   * “У тебя есть план на случай провала?” (тут скорее негативный, чем позитивный подтекст)

**Важно помнить:**

* **Цель вопросов:** Цель конструктивных вопросов — *помочь человеку* *проработать* свой бизнес-план, а не *подорвать его уверенность*.
* **Тон:** Задавайте вопросы с *заинтересованностью* и *желанием помочь*, а не с *критикой* и *негативом*.
* **Баланс:** Важно *найти баланс* между *поддержкой* и *критическим анализом*.
* **Контекст:** Учитывайте *контекст разговора* и *отношения с человеком*.
* **Обратная связь:** Важно не только задавать вопросы, но и давать *конструктивную обратную связь*.

Используйте конструктивные вопросы, чтобы помочь человеку продумать свой бизнес-план, выявить возможные проблемы и найти решения. Старайтесь избегать деструктивных вопросов, которые могут отбить желание заниматься бизнесом.