

Илья Мельников

Открываем свое предприятие



Илья Валерьевич Мельников
Открываем свое предприятие
Серия «Бизнес-школа за 30 минут»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=640065
Бизнес-школа за 30 минут. Открываем свое предприятие:*

Аннотация

Популярно о первых шагах будущего предпринимателя.

Содержание

Выбор деятельности	4
Основные направления развития частного бизнеса	5
Рейтинг ликвидности готового бизнеса	7
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Бизнес-школа за 30 мин

Открываем свое предприятие

Выбор деятельности

Открывать собственное дело совсем не просто. Прежде всего нужно ответить на очень важный вопрос, какой выбор необходимо сделать, чтобы достигнуть успеха в предпринимательской деятельности? Чтобы ответить на вопрос и сделать выбор правильный, прежде всего, необходимо проанализировать наиболее перспективные направления для малого бизнеса. По предположениям специалистов в России в ближайшие несколько лет будут развиваться следующие основные направления.

Основные направления развития частного бизнеса

1. Сфера обслуживания:

Строительные фирмы представляющие собой небольшие строительные предприятия и подрядчики по столярным работам, сантехнике и электрике.

Специализированные фирмы – архитектурно-планировочные, юридические, бухгалтерские, стоматологические.

Предприятия общественного питания – закусочные, кафе, рестораны.

Деловые услуги – рекламные агентства, услуги по маркетингу, уборка офисов, ксерокопирование материалов, компьютерное программирование.

Предприятия мелкорозничных услуг – парикмахерские, пункты ремонта обуви, киоски.

2. Производственный сектор:

Здесь малый бизнес прочно обосновался в узкоспециализированных производствах, которые слишком малы, чтобы заинтересовать в коммерческом плане крупные компании.

Предприятия по производству продуктов питания – специализированные производства, например, хлебобулочных изделий, тортов, мороженого.

Деревообрабатывающие производства – мелкие партии, например, высококачественной мебели и оборудования для магазинов.

Издательства и типографии – небольшие тиражи книг и бланковой продукции.

3. Сфера торговли:

В этом секторе малые фирмы являются правилом. Самостоятельные магазины, книжные лавки, цветочные магазины, газетные киоски, овощные лотки, ателье ремонта обуви, химчистки, магазины игрушек, торговля рыбой, хозяйственные магазины, торговля сувенирами.

Рейтинг ликвидности готового бизнеса

1. Салоны красоты, автостоянки, предприятия автосервиса – 20 – 50 тысяч долларов.
2. Рестораны, бистро, кофейни в оживленных местах, туристические фирмы.
3. Производство. На первом месте стоит пищевой сектор (кондитерское, мясоперерабатывающее производство). На втором – мебельное производство, производство окон ПВХ, типографии.

При выборе деятельности существует лишь две альтернативы – придумать что-либо самому или реализовать чью-то идею. Второе происходит гораздо чаще. Можно утверждать, что первое встречается очень редко, и любое успешное предприятие является продуктом уже известной концепции.

У людей и организаций есть свои потребности, которые они удовлетворяют по-разному. Если есть возможность предложить способ лучшего или более полного удовлетворения, то появляется шанс. Идеи генерируются на основе двух подходов: а) я умею это делать (скажем, плотничать, поэтому открою свое дело и буду продавать результаты своего труда; б) что нужно людям, и не могу ли я это им предложить.

Оба подхода могут воплотиться в реальный бизнес, одна-

ко более привлекательным является второй вариант, так как в нем просматривается попытка решить проблему потребителя, а не производителя. Тот же плотник, например, узнав, что есть потребность в установке дверей повышенной прочности в частных квартирах, может организовать такое производство.

Следующие варианты и полезные рекомендации помогут определиться при генерировании идей создания бизнеса.

Первый вариант. Изучите вашу нынешнюю работу.

Если вы в настоящее время где-то работаете, то у вас имеются возможности изучить ваше предприятие. Это может способствовать зарождению собственных идей. Такие идеи можно разделить на несколько основных категорий:

- дублирование деятельности вашего предприятия;
- выход на рынок, еще не освоенный вашим предприятием;
- разработка нового изделия на базе производимой продукции или вида услуг в период работы на этом предприятии.

Явным преимуществом в этом случае является то, что вы используете знания, опыт и квалификацию, полученные на вашей работе.

Некоторые коллективы просто приватизировали свои предприятия, брали в аренды магазины и т.д. Затем, расширив ассортимент продуктов питания, одежды и хозяйственных товаров, повысив культуру обслуживания покупателей,

стимулируя оплату труда, они достигли существенных успехов.

Второй вариант. Копирование и усовершенствование товаров и услуг, предлагаемых другими предприятиями.

Здесь нужно ответить на вопрос: а смогу ли я сделать лучше? Если вы считаете, что да, то это и есть ваш шанс.

В дальнейшем мы расскажем о том, что обеспечивает товару успех на рынке, в частности, об искусстве маркетинга, то есть как сделать так, чтобы именно ваше предприятие, а не предприятие вашего конкурента, максимально удовлетворило потребности покупателя.

Третий вариант. Изучите потребности других людей и организаций.

Если приходит понимание того, что на самом деле нужно людям, появляется реальная возможность создать прибыльный бизнес. Здесь не делают больших открытий, просто надо подмечать, чего не хватает людям – и идеи придут. Так было открыто много предприятий, где сотрудники занимались оформлением букетов и цветочных композиций в точном соответствии с пожеланиями заказчика, предлагали им доставку цветов на автомобиле и торжественное вручение в любом, нужном для заказчика месте: на работе, дома, в ре-

стороне. Предприятия работают очень успешно.

Повсюду нужны квалифицированные маляры, плотники, сантехники, которые могут сделать качественный ремонт квартир. Нужны также магазины с широким ассортиментом товаров по различным ценам, открытые в удобное время и находящиеся вблизи от дома.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.