

БИБЛИОТЕЧКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Н. Химич

Книга первая:
**КАК СОЗДАТЬ
СВОЙ БИЗНЕС?**

ПРОДАНО БОЛЕЕ
15
ТЫСЯЧ
ЭКЗЕМПЛЯРОВ
КНИГ АВТОРА

Библиотечка предпринимателя

Николай Химич

**Как создать свой бизнес?
39 секретов создания
успешной фирмы**

«СЕРВИС – ККМ»

2014

Химич Н. В.

Как создать свой бизнес? 39 секретов создания успешной фирмы
/ Н. В. Химич — «СЕРВИС – ККМ», 2014 — (Библиотечка
предпринимателя)

Книга предназначена для тех, кто находится в начале бизнес пути, ищет идею, методы и формы будущего бизнеса и хочет оказывать качественные услуги своим клиентам. Даны конкретные рекомендации и алгоритмы по формированию системы продаж, приведены конкретные примеры по созданию бизнеса в розничной торговле и сфере услуг. Проведён анализ влияния человеческого фактора и указаны пути создания клиентоориентированной фирмы. По сути дела, данная книга является сборником простых, но эффективных методов по созданию своего бизнеса. Конкретные примеры помогут Вам решить проблемы самоорганизации, и Вы сможете избежать многих стрессовых ситуаций при создании бизнеса. Информация позволит Вам жить и работать свободно, ни от кого не зависеть и, при этом наслаждаться жизнью.

Содержание

Введение	6
Дополнение к введению (информация к размышлению)	7
Раздел 1. Что значит стать предпринимателем?	8
Раздел 2. Как начать реализацию своих идей?	10
Раздел 3. Откуда, когда и как появляются идеи	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Н. Химич
Как создать свой бизнес? 39
секретов создания успешной фирмы

© ООО «Сервис-ККМ», 2014

© Н. Химич, 2014

Введение

У многих из нас периодически возникает идея открыть свой бизнес. Она возникает по разным причинам. Одни хотят полной самостоятельности, другие считают, что, работая в своем бизнесе, они достигнут большей финансовой независимости, а некоторые просто хотят попробовать. А вдруг получится, и они смогут заработать много-много денег, так что хватит и детям, и внукам.

В каждом из нас живет предприниматель и каждый хочет жить и работать свободно, ни от кого не зависеть и при этом наслаждаться жизнью.

Как открыть свой бизнес? Этот вопрос волнует миллионы людей. И практически, это – едва ли не главный вопрос для каждого человека, который становится на путь предпринимательства.

Однако из-за незнания методик открытия бизнеса и других основополагающих алгоритмов для реализации цели, к сожалению, у очень многих эти попытки обречены на провал.

Мы знаем, что за первый год деятельности около 80 % фирм закрывают свой бизнес по разным причинам. И мы за более чем 20-летнюю работу в бизнесе видели достаточно много подобных фирм.

Именно поэтому и была написана эта книга. В ней раскрываются формы и методы по поиску идей, определению миссий фирмы, описание вопросов самого сложного времени – начала бизнеса, а также развитие и обеспечение жизнеспособности фирм.

Также указаны, какие качества вам необходимы для открытия бизнеса. Каким образом найти «золотую жилу» для вашего бизнеса? Детально проанализированы ошибки бизнесменов и предпринимателей при создании своего бизнеса. И в итоге указаны основные шаги для принятия решения и реализации своих идей по организации бизнеса.

Данная книга является сборником простых, но эффективных методов по достижению цели «создания своего бизнеса».

Автор создал десятки своих фирм и имеет значительный практический опыт по вопросам создания, развития, усовершенствования различного рода бизнесов, оказав конкретную помощь более чем сотне фирм.

При открытии бизнеса всегда возникает много проблем. Это понятно каждому. И у многих данные проблемы отбивают охоту для открытия бизнеса.

И тогда человек не видит альтернативы. Но это ошибка! Альтернатива есть и очень простая. Она состоит в том, что вы должны изучить все основы по реализации методов при открытии своего бизнеса, совершать ежедневные эффективные действия.

В итоге вы будете с удивлением наблюдать, как ваши проблемы исчезают, а вместо них появляются желанные и порой казавшиеся недостижимыми результаты.

Конкретные примеры помогут вам решить проблемы самоорганизации, и вы сможете избежать ненужных стрессовых ситуаций при создании бизнеса. Удобный формат позволит держать эту книгу всегда под рукой и руководствоваться ее рекомендациями. Она предназначена для тех, кто в начале бизнес-пути и ищет идею и методы организации бизнеса. А также для тех, кто хочет улучшить и усовершенствовать свой бизнес.

Внедряйте методики и рекомендации, указанные в книге, четко следуйте указанным алгоритмам.

И успех ждет вас! За дело!

Николай Химич

(7288158@mail.ru, kp508@mail.ru)

Дополнение к введению (информация к размышлению)

Перед тем, как вы начнете детально изучать данную книгу, мы сообщим вам достаточно интересную и важную новость. Она заключается в том, что в 2014 году издана книга «Пособие начинающему капиталисту». Она написана как для тех, кто начинает бизнес, так и для тех, кто хочет его успешно развивать. Книгу писал авторский коллектив из восьми человек, каждый из которых прошел достаточно непростой путь в бизнесе от рядового исполнителя (менеджера) до Генерального директора или заместителя Генерального директора.

В книге написаны только практические советы и рекомендации, а также обобщен опыт работы многих фирм. Чтобы вам было проще понять, о чем эта книга, мы кратко представим вам сейчас названия частей книги:

Часть 1: «Принимаем решение о входе в бизнес. Что делать?»

Часть 2: «Бизнес-план. Вы готовы составить его самостоятельно?»

Часть 3: «Как правильно и «чисто» зарегистрировать предприятие?»

Часть 4: «Нужны Парижу деньги. C'est la vie. Идеальные решения»

Часть 5: «Кадры решают все. Как набрать квалифицированный персонал?»

Часть 6: «Тайны мадридского двора. Бухгалтерский учет. Что за ним скрывается»

Часть 7: «Применение кассовых аппаратов. Мифы и реалии»

Часть 8: «Маркетинг: что это такое и зачем он вам нужен»

Часть 9: «Как сделать уникальный «продающий» сайт?»

Часть 10: «Как ликвидировать бизнес без особого риска?»

Каждая часть включает в себя от пяти до одиннадцати глав, в которых, соответственно, раскрыты проблемы, указанные в оглавлении. Для тех, кто хочет приобрести эту книгу: обращайтесь на сайты www.alfakkm.ru, www.servis-kkm.ru, пишите на электронную почту kp508@mail.ru, 7288158@mail.ru или звоните по телефонам (499) 155-79-51, (495) 452-43-43, (495) 593-17-07, (903) 755-70-82.

Менеджеры окажут вам содействие в приобретении указанной книги.

Раздел 1. Что значит стать предпринимателем?

Предприниматель живёт в каждом. И когда вы принимаете решение вступить в их ряды, то причины, побудившие Вас на это, могут быть самыми разными: возможно, Вас осенила грандиозная по своей простоте идея и вы как Сергей Брин (основатель Фейсбука) через несколько лет возглавите список Форбс, а может вам просто надоело «ишачить на дядю» или вы остались без работы и, махнув рукой на государство, осознали, что «спасение утопающих – дело рук самих тонущих». И вы хотите стать настоящим капиталистом.

В конечном счёте, это не важно. Важно другое. Важно, что у вас хватило смелости и решительности на этот шаг, а, значит, она у вас (эта самая идея) есть.

Однако создать свою компанию очень непросто. А поддерживать ее на плаву, не говоря о развитии, – еще сложнее. Наблюдая за бизнесменами и их бессистемными попытками выйти на орбиту бизнеса, мы видим следующую картину. **Владельцы компаний идут с завязанными глазами по полю, усыпанному граблями, и постоянно на них наступают, шаг за шагом, раз за разом...**

Где же найти конкретный путь к Олимпу, путь к успеху, путь к финансовому благополучию? Не нужно надеяться, что это подскажут теоретики бизнеса. Во-первых, эти люди посвятили свою жизнь науке или голой теории, а во-вторых, если бы они точно знали, как заработать на практике, они бы давно стали или обладателями патентов, или владельцами крупных бизнесов и фирм.

При этом вас поражает обилие все новых и новых бизнес-консультантов, штампующих привокзальную макулатуру из серии «Как заработать триллион». Многие начинающие предприниматели вместо того, чтобы пораскинуть собственными мозгами, надеются что-то выжать из чужой, давно реализованной идеи.

Возможно, вы не самый умный и не самый талантливый. Не исключено, что вы – несообразны и имеете не самую лучшую репутацию или недостаточно грамотны. Может быть, вам не хватает множества достоинств, которыми обладают ваши будущие конкуренты. Да и не в ваших силах сейчас повлиять на конкуренцию. Но у вас, в отличие от других, есть дикое желание заработать своими руками и своей головой достаточное количество денег, чтобы не зависеть в будущем от пресловутой пенсионной реформы и других «благ» государства. **И это ваше самое главное конкурентное преимущество.**

Итак, вы решили вступить в ряды бизнес-армии. Пока еще обутые в обмотки, старые гимнастерки, с трехлинейкой наперевес. И вы должны знать и понимать, что значит находиться в рядах данной бизнес-армии.

В процессе наступления бизнес-армии часто приходится сражаться с превосходящими силами противника, находить нестандартные партизанские методы, выигрывать битвы малым составом, при недостатке ресурсов живой силы и тылового снабжения. Тучи вражеских сил организованы в превосходно тренированные отряды, занятые перехватом и планомерным уничтожением бизнес-идей, которые бизнесмены пытаются провести в жизнь.

Налоговики, пожарные, госорганы, Роспотребнадзор, рейдеры, конкуренты, а также недобросовестные клиенты и работники – войну приходится вести на нескольких фронтах одновременно. Каждый день, каждое утро, каждый вечер...

И только неординарные, выносливые, оптимистичные и волевые люди могут побеждать в этих боях.

Очень трудно покинуть удобную нишу наемного работника и вступить на скользкий путь предпринимательства, не зная, что будет в результате. Можем сразу сказать – **вас ждет полная неопределенность.**

Вам придется решать – хотите вы и дальше чувствовать себя в относительной безопасности и быть защищенными государственными гарантиями и трудовыми договорами? Или рискнете пуститься в свободное плавание в борьбу за создание собственного бизнеса?

В своё время **Альберт Эйнштейн** написал: *«Значительные проблемы, стоящие перед нами, не могут быть решены на том же уровне мышления, на котором мы их создали».*

Встав на путь бизнеса, вы должны понимать, какие проблемы сразу встанут перед вами:

- ✓ над вами не будет руководителя, трудового договора, все будет зависеть только от вас;
- ✓ вы лишаетесь спокойной жизни, все проблемы – ваши;
- ✓ появится много недоброжелателей, противников и конкурентов;
- ✓ придется решать проблему: а что вы будете продавать или какая у вас будет услуга;
- ✓ соответственно, необходимо будет решить, кому, где и как вы будете предлагать плоды своего труда.

Самое главное: нужно для себя усвоить, что вы уходите из спокойной, размеренной жизни. И, возможно, вы будете напоминать щенка, которого бросили посередине озера и, не умея плавать, он должен каким-то образом выплыть.

Раздел 2. Как начать реализацию своих идей?

Как же подойти к началу реализации своих идей и планов? Реализовать свои неординарные способности нужно изначально через мечту. Ведь вы мечтаете всегда. Человеку свойственно мечтать и представлять: а что же будет в будущем? Представьте себе свой «супербизнес» по мере развития. Думайте, что будет с ним через год, 5, 10 лет. Мечтайте о том, как он превратится в бизнес мирового уровня... В общем, мечты, мечты, где ваша сладость?..

Однако, если не мечтать, любое дело станет неинтересным, скучным и серым. Даже если на вас прольется денежный дождь. Поэтому у каждого из нас есть своя мечта. И мы при ее появлении будем ее реализовывать, естественно, сначала все обдумав, посчитав. Да и советы с родственниками и друзьями вам не помешают.

К примеру, многие хотят сразу открыть свой магазин. Почему магазин? Не парикмахерскую для элитных собак или салон оптики? Почему? Ведь для того, чтобы их открыть, надо как минимум разбираться в собаках, в медицине и т. д., постоянно отслеживать мировые тенденции и т. д. А магазин – это же так просто! Раз – открыл, два – работает, три – мы отдыхаем на Кубе (Мальдивах, Канарах, в Ницце – где вам хочется)! Магазин воспринимается как электронные часы. Купил батарейку, вставил и – порядок.

Но многие даже не подозревают, что любой магазин, автосервис и т. п., как и любой другой бизнес, – это маленький новорожденный ребёнок, и уделять времени ему нужно, очевидно, гораздо больше, чем малышу. А с ростом малыша и проблемы растут. Малые детки – малые бедки, большие детки – большие бедки. Помните это. Ведь наверняка вы на себе это уже ощутили...

Если будете мало уделять времени вашему новорожденному бизнесу и доверять за ним присмотр семи нянькам, он может остаться «без глазу».

Еще одно необходимое условие. Перед тем, как начать свой бизнес, изучите себя. В соответствии с результатами изучения подберите для себя подходящую идею. Не все то золото, что блестит. В итоге вы увидите, что многие идеи для вашего будущего бизнеса лично вам не подойдут.

Посмотрим наиболее популярные виды бизнеса, которые открывают начинающие предприниматели:

Таблица 09

Очень часто люди начинают поиск видов бизнеса только в своей области деятельности. К примеру, если человек проработал лет шесть в области компьютерных технологий, то, как правило, все его дальнейшие мысли, идеи, планы находятся в этой же области. Или он умеет хорошо водить автомобиль, и у него только одно желание крутится в голове «как бы создать службу такси». **А на все другие идеи – у него один ответ: я умею только это. Самое плохое, что он в этом действительно убежден.** И это не дает ему возможности развиваться, расти и видеть другие деньги.

На самом деле, человек универсален, обучаем. К тому же опыт работы в одной области при умелом его использовании в другой области зачастую даёт огромный успех. Если вы можете, к примеру, договариваться с кем бы то ни было по любым вопросам, вас, как хорошего менеджера и бизнесмена, деньги ждут повсюду.

Поэтому бизнес-идеи можно выбирать из следующих направлений:

1. Продавать свои знания, умения, услуги.
2. Продавать знания, умения и услуги других людей.
3. Продавать товар других людей.

4. Продавать свой товар, который вы изобрели или изготовили сами.

При отборе – решающий критерий – будет ли это продаваться. И второй – сколько из этого получается денег.

Ниша может быть любой – продавайте то, что пользуется спросом и что покупают ваши покупатели. Ниша необязательно должна быть новой – например, товары и услуги, рассчитанные на неработающих пенсионеров, домохозяек или бизнес-леди, давно представлены на рынке, но все время требуются новые. Или взять к примеру спрос на детскую одежду. Дети рождаются, растут и постоянно нуждаются в обновлении гардероба.

Возникает вопрос у начинающих бизнесменов: а какая же фирма должна быть вообще с точки зрения основных принципов? В первую очередь, должна быть клиентоориентированной, т. е. работать так, чтобы клиенты были восхищены вашим подходом к ним и с восторгом рассказывали всем, какие вы замечательные. Но об этом – чуть дальше.

Каков же алгоритм достижения цели? Как найти ту самую золотую жилу, которая принесет достаток и комфорт вам, вашим сотрудникам, вашим близким?

Раздел 3. Откуда, когда и как появляются идеи

Но при этом, говоря об идеях, следует рассмотреть три важных момента:

- откуда появляются идеи;
- когда они появляются;
- что и как вы делаете с появившейся хорошей идеей.

1. Откуда же появляются идеи? Способов появления новой хорошей идеи для вашего бизнеса в принципе не так уж и много:

- вы сами можете придумать идею;
- вы можете натолкнуться на нее, читая литературу или просматривая Интернет;
- вы можете скопировать или развить уже существующую идею (позаимствовать ее у конкурентов или из другой отрасли);
- использовать франшизы известной фирмы.

Практически на всех бизнес-рынках есть компании-конкуренты. Без конкурентов не обойтись. Но они занимают не все сегменты и ниши рынка. Поэтому можно хорошенько подумать и определить для себя удобную нишу или сегмент.

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.