

Михаил Соболев

**Как строить
свой бизнес.
Алгоритм
построения
бизнеса**

**Серия книг-тренингов
«Богатей! Ты - сможешь!»**

Богатей! Ты – сможешь!

Михаил Соболев

**Как строить свой бизнес.
Алгоритм построения бизнеса**

«Автор»

2015

Соболев М. В.

Как строить свой бизнес. Алгоритм построения бизнеса /
М. В. Соболев — «Автор», 2015 — (Богатей! Ты – сможешь!)

В книге «Как строить свой бизнес. Алгоритм построения бизнеса» из серии книг-тренингов «Богатей! Ты – сможешь!» в простой и доступной форме рассмотрены основные вопросы, связанные с построением своего бизнеса. Как проводить поиск бизнес-идеи? Как тестировать и «дожимать» бизнес-идеи? Как строить бизнес-модели? Как лучше регистрировать свой бизнес (ИП или ООО)? Как запускать бизнес? Нужно ли нанимать бухгалтера, юриста, маркетолога? Стоит ли бояться проверок бизнеса? Что делать с отчетностью? Стоит ли бояться криминала и услуг «криминальной крыши»? Как развивать (расширять) бизнес? Как решать возникающие бизнес-проблемы? Рассматриваются 7 мифов о бизнесе, что такое нравственная основа бизнеса и основные заповеди бизнеса. Книга адресована в первую очередь тем, кто думает о том, как стать богатым, кто только собирается стать собственником бизнеса, предпринимателем и успешным человеком. Книга пригодится и тем, кто уже пробовал самостоятельно заработать денег, но по каким-то причинам это не получилось сделать. Книга поможет школьникам, студентам, людям с активной жизненной позицией, а также рекламным агентам, менеджерам по продажам и независимым дистрибьюторам. Если вам нужен «волшебный пинок» или «чудо-открытие» на пути к личному богатству, прочтите эту книгу, и будет вам счастье! Текст представлен в авторской редакции.

© Соболев М. В., 2015

© Автор, 2015

Содержание

Поиск бизнес-идеи	7
Экспресс-анализ и тестирование бизнес-идеи	8
«Дожимание» бизнес-идеи	9
Строим бизнес-модель	10
Основные блоки, из чего состоит бизнес-процесс	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Михаил Соколов

Как строить свой бизнес.

Алгоритм построения бизнеса

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в любой форме или любыми средствами – электронными или механическими, включая фотографирование, магнитную запись или иные средства копирования или сохранения информации – без письменного разрешения издателя.

© Соболев Михаил Викторович, 2015

© ООО «Консалтинговая компания «Сфинкс», 2015

* * *

Поиск бизнес-идеи

Первый этап – это поиск идеи.

Что такое бизнес-идея?

Это идея, которая вам принесет деньги.

Способы поиска бизнес-идеи мы рассматривали. Как можно генерировать новые идеи. Как можно брать идеи, которые уже существуют. Если упрощенно, любую идею можно повторить.

Подробная статья об этом (в бесплатном доступе) по адресу – www.sphinx.su/node/200

После того, как у нас появилась идея, мы должны сделать ее экспресс-анализ (протестировать ее, определить ее потенциал).

Экспресс-анализ и тестирование бизнес-идеи

Что это значит?

Давайте посмотрим простые идеи.

Вы решили заниматься производством тюльпанов. Выращиванием и продажей. Для этого нужен парник, земельный участок, где вы можете выращивать, а потом продавать. Я общался с людьми, которые занимаются этим бизнесом. Это неблагодарный труд. Все семена нужно выращивать по определенной технологии, пропалывать сорняки, поливать, удобрять, соблюдать температурный режим.

Давайте посмотрим потенциал этой идеи.

Допустим, вы решили выращивать тюльпаны и продавать их к 8 Марта. Посчитаем. Мы вырастим 1000 единиц тюльпанов и продадим за 100 руб. каждый цветок. Сколько мы заработаем? 100 000 руб. Это наши прямые доходы.

У нас есть расходы: на выращивание, на семена, на транспорт.

Чистая прибыль будет намного меньше, чем тот доход, который мы хотели бы.

После того, как протестировали идею, нужно перейти на следующий этап: мы должны посчитать и написать бизнес-план.

На самом деле ничего сложного в этом этапе нет.

Просто оформляется табличка – наши предполагаемые доходы (по месяцам).

Рассчитываем затраты на наш бизнес (на каждый месяц), умножаем на 12 – получаются расходы на год.

Считаем чистую прибыль, срок окупаемости и рентабельность.

Таким образом, мы посчитаем нашу бизнес-идею, насколько быстро она будет окупаться. Если нужно посчитать идею, подробнее образец по ссылке – www.sphinx.su/bp.

«Дожимание» бизнес-идеи

С чем сталкивается начинающий предприниматель?

У него есть какая-то идея.

Допустим, выращивание тюльпанов.

Но, кроме тюльпанов, можно выращивать и другие цветы.

Вместо того, чтобы просто продавать цветы, можно купить красивую упаковку и продавать с упаковкой.

Можно с этими цветами продавать музыкальные открытки, сопутствующий товар (сердечки, шарики).

За счет того, что у вас будет оригинально оформленный букет, вы уже будете продавать тюльпан не за 100 руб., а за счет упаковки и сопутствующих товаров можете продавать за 300 руб. или 400 руб. Будут покупатели и будет спрос на эту продукцию, если вы красиво и правильно упакуете.

Соответственно и прибыль у вас будет больше.

Этот этап называется – «дожимание» идеи.

Мы должны посмотреть, каким способом мы можем заработать дополнительно на бизнес-идее. Вы можете зарабатывать на экскурсиях на своем предприятии. Многим интересно, как растут цветы.

Есть такая «фишка» – «дегустация продукции».

Если правильно выстроить процесс дегустации, то объем продаж на предприятии вырастет. Как правило, когда человек приезжает на предприятие и дегустирует продукцию (в специально подготовленном здании, по определенной технологии), он обычно покупает себе продукцию и уезжает с ней. В чем интерес у производителя к дегустации? Себестоимость изделий на заводе очень низкая (нет посредников). Есть завод. Есть собственные товары. Когда приезжает покупатель, дегустирует продукцию, он сравнивает цену в магазине с заводской отпускной ценой и понимает, что здесь дешевле. И покупает в достаточно больших количествах, чем купил бы в магазине.

Итак. У вас есть понимание того, какая у вас есть бизнес-идея. Мы ее посчитали. Мы знаем, сколько нам нужно денег на проект. Что делать дальше? Очень многие предприниматели доходят до этого этапа и останавливаются.

Строим бизнес-модель

Мы должны определить основные бизнес-процессы.

Что такое основные бизнес-процессы?

Это то, без чего бизнес не может существовать.

Основные блоки, из чего состоит бизнес-процесс

1. Само производство товаров либо услуг.

Если вы оказываете услугу – распечатка текста, то в основе бизнеса у вас что будет?

Набор текста и его распечатка. Это будет ваше производство.

Если вы выращиваете тюльпаны, что будет вашим производством?

Процесс посадки, выращивания, полива, процесс доставки самих тюльпанов до прилавков. Это будет весь процесс производства.

Если вы оказываете услуги массажа, то в данном случае производством что будет у вас?

Сама услуга. Оказание массажа. Это может быть: какое-то рабочее место, помещение, кровать массажная, масла, полотенца, простыни. Приходит клиент, вы ему сделали массаж. Это и есть ваш бизнес-процесс. Место, где и как вы оказываете услугу или производите товар.

Анекдот.

Мир очень странный: коробка для пиццы квадратная, сама пицца круглая, а порции треугольные...

2. Работа с клиентами. Переговоры и продажи.

Что это означает?

Приходит клиент в ваш магазин (или компанию). Он является потенциальным клиентом. Нам нужно его убедить (приложить определенные усилия), чтобы он согласился купить ваш товар или услугу. С ним начинают работать, используя различные аргументы, почему должны купить. В любой компании это происходит. Работа с клиентами существует в любом бизнесе. Без клиентов бизнеса нет.

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.