

## БИЗНЕС С НУЛЯ: С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Начать свой бизнес с нуля – это реально, подтверждением этому служат истории людей, которые сами достигли успеха без больших капиталовложений или вовсе без них. В данной статье рассмотрены основные этапы развития бизнеса с нуля, проблемы, которые часто возникают в самом начале и их решение. А также ответы на такие вопросы: Откуда взять стартовый капитал? Какую сферу выбрать? Как удержать клиентов? Зачастую все кажется не таким сложным как на первый взгляд. Если вы решили открыть свое дело и изменить тем самым свою жизнь, то эта статья точно для вас.

*Ключевые слова:* бизнес с нуля, бизнес-идея, маркетинг, продажи, стартовый капитал.

Большинство людей знают, что бизнес является достаточно прибыльной сферой деятельности, однако совсем немногие решаются его начать. Причинами такого поведения является неуверенность в своих силах, страх потерпеть неудачу, предрассудки о том, что для этого нужны большие капиталовложения, отсутствие бизнес-идеи. Все эти проблемы решаемы и не представляют собой ничего особенного, главное решиться и начать.

Очень важно быть морально готовым для ведения собственного бизнеса, осознавать, что вначале будет не так легко и нужно будет отдавать много сил для развития вашего дела. Решимость, вера в успех и достижение поставленной цели должны стать основными источниками ваших сил. Начните действовать, не бойтесь, что у вас нет опыта предпринимательской деятельности, а иначе как по-другому вы его приобретете? Конечно, полезно было бы посетить какие-либо курсы или мастер-классы по рекламе, торговле и ведению бизнеса, однако достаточный объем информации вы можете получить самостоятельно из книг, интернета или беседы со знакомым предпринимателем, если таковой конечно имеется. Одним из необходимых навыков является коммуникабельность. Развивайте ее, ведь при работе вам нужно будет общаться как с сотрудниками, так и клиентами вашей фирмы. Для начала попробуйте постоять за прилавком какого-либо магазина, прочувствуйте атмосферу торговли, пообщайтесь с покупателями, это поможет вам не только развить необходимые навыки, но и поспособствует развитию вашей бизнес-идеи.

Достаточно сложно кажется разработать свою бизнес-идею, сразу возникают сомнения и мысли, что ничего невозможно придумать. В какой же сфере лучше открыть свое дело? Начинать бизнес с нуля лучше всего с предоставления услуг, так как это не требует огромных финансовых вложений. Нельзя сказать, что деньги вообще не нужны, все зависит от категории услуг, а именно от

---

<sup>\*</sup> Бизимова Евгения Николаевна – студентка 1 курса, Финансово-экономический факультет, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: eugene270797@gmail.com.

необходимости покупки дополнительного оборудования или материала для осуществления работ, которые вы хотите осуществлять. Подумайте, какие виды услуг вы могли бы предоставлять, на дому или на выезд, в какой сфере вы выделяетесь. Спектр деятельности широк, фотоуслуги, видеосъемка, ремонт техники, техподдержка, косметические услуги, репетиторство, уборка помещений и многое другое в зависимости от того какими навыками вы обладаете. Но не стоит забывать, что вы должны чем-то отличаться от множества подобных организаций, иметь свою «изюминку». Вот над этим действительно стоит подумать намного дольше и основательнее, приглядитесь к похожим фирмам, изучите их и возможно вы увидите их недочеты и промахи и воспользуетесь этим. Не допускайте таких же ошибок и постарайтесь сделать такое предложение покупателю, которое удовлетворяло бы все или почти все его пожелания.

Немаловажную роль в успехе дела играет реклама. С развитием современных технологий, интернета, а именно социальных сетей, реклама становится доступной, что естественно позволяет избегать лишних затрат. Также это достаточно простой и незамысловатый метод увеличения клиентской базы. Создайте группу, или публичную страницу, где будете выкладывать подробную информацию о ваших услугах, акциях и бонусах. Здесь же удобно получать обратную связь от потребителей, чтобы своевременно совершенствоваться и следовательно улучшать качество обслуживания, а хорошие отзывы только будут привлекать новых клиентов. Особенно важно создать резонанс, явление при котором люди сами начинают советовать вас своим знакомым и близким людям. Резонанс создается при помощи следующего, при предоставлении услуги дайте клиенту немного больше, чем он ожидает. Это позволит наиболее эффективно и в короткие сроки привлекать новых клиентов.

Таким образом, наработывая клиентскую базу и расширяя свой бизнес, вы постепенно достигните более высокого уровня. Вы уже сможете нанимать сотрудников, арендовать помещение, расширять ассортимент предоставляемых услуг.

Дальше есть несколько вариантов развития событий. Либо вы продолжаете заниматься предоставлением услуг дальше, либо на основе заработанных денег, которые станут вашим стартовым капиталом, откроете другое предприятие более близкое и подходящее для вас. Не будем рассматривать дальнейший вариант организации бизнеса на основании полученных средств, так как это уже немного другая тема. Однако хотелось бы упомянуть и посоветовать такой удобный, успешный и проверенный способ предпринимательства, как франчайзинг. Посмотрите, узнайте и возможно это придется вам по душе. Но вернемся к нашей теме.

Вот какие советы можно услышать от реальных предпринимателей.

Во-первых, недостаточно считать, что ваш продукт или услуги интересны, и надеяться, что клиенты придут сами, нужно четко продумать систему маркетинга, во-вторых, «бизнес – это, прежде всего продажи!» — говорит владелец и генеральный директор консалтинговой компании «Финанс Консалтинг» Николай Мрочковский, который выделяет два основных фактора успеха бизнеса: навыки маркетинга и продаж.

Генеральный директор ООО «Агенство креативных решений» Руслан Шайхинуров из Санкт-Петербурга говорит о следующем. Основным принципом бизнеса Романа является личная заинтересованность в деле, он делает только то, что ему нравится и если ему станет скучно, то дела пойдут в упадок. К слову, у этого предпринимателя были как удачные, так и не совсем успешные проекты, в основном он занимался размещением рекламы на буклетах для новобрачных, в папках для агентств недвижимости и тому подобное.

Другим примером бизнеса с нуля может служить Елена Фортуна, генеральный директор ООО «Издательский центр «Редакция»», фирма которой специализируется на аутсорсинговых услугах для газет и журналов, то есть разрабатывает дизайны для печатных СМИ. Елена 13 лет занималась дизайном печатных изданий и вот сама решила открыть свое дело. Никаких особых вложений бизнес не требовал, основным рабочим инструментом был компьютер, на котором можно было работать дома. «Пошлина и уставной капитал в 10 тыс. р. – вот и все мои первоначальные вложения» — говорит она. Пара клиентов у нее уже была, но помогал сайт, который она создала специально для развития бизнеса. Она не отрицает, что были трудности и времена без заказов, но несмотря на это потихоньку клиентская база растет и сейчас в штате у нее трое сотрудников (личный помощник, дизайнер, бухгалтер). Елена ведет свой бизнес не ради денег и обогащения, главным для нее является сам процесс создания и творчества: «Главное – делать в жизни то, что любишь. А я люблю в своем бизнесе абсолютно все – и директорские «бумажки», и творческий полет дизайнера, и своих сотрудников, и наших клиентов».

Для наглядности и удобства можно обращаться к следующей бизнес-схеме, она поможет вам ничего не упустить, потому что только совокупность всех этих факторов приведет к положительному эффекту (рис. 1).

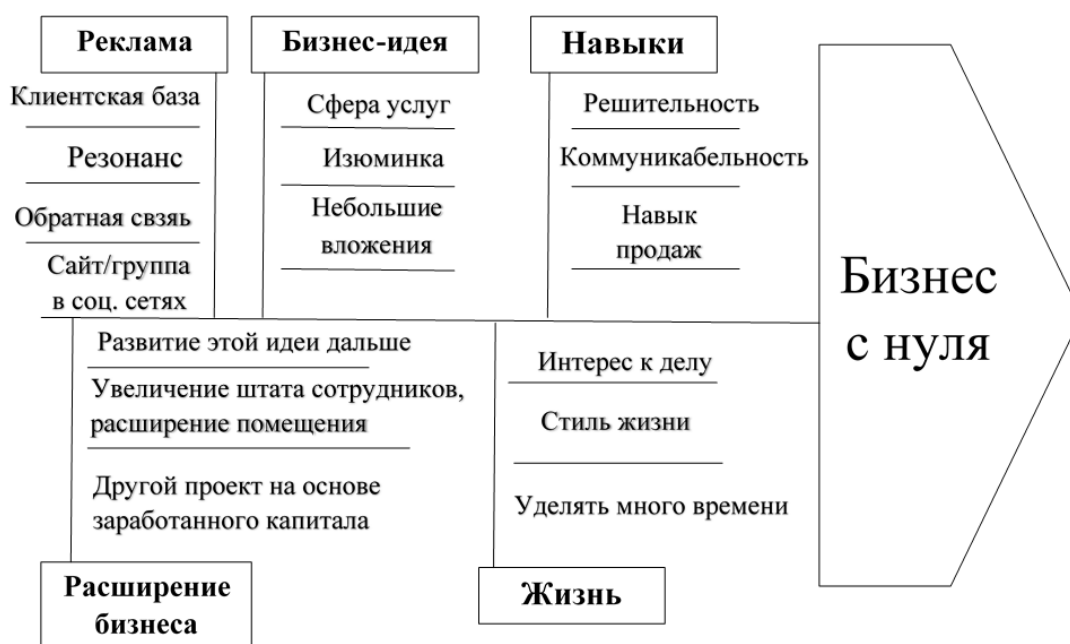


Рис. 1. Схема создания бизнеса с нуля

Не бойтесь начать свое дело, с течением времени вы наберетесь опыта и будете увереннее строить свои планы и ставить более крупные задачи. Ни в коем случае не останавливайтесь на достигнутом, идите вперед, развивайте ваш бизнес, делайте его масштабнее. Ведь если вы это можете сделать, то почему бы нет? Внедряйте новые идеи и методы, реагируйте на изменения тенденций и идите в ногу со временем – это обеспечит вам успех и процветание. Бизнес – это не только средство извлечения выгоды, это стиль вашей жизни, продолжение и выражение вашей личности, потенциала, скрытого в ней.

### **Список использованной литературы**

1. Аллин, О. Н. Бизнес по правилам и против них. 225 бизнес-идей, 455 практических примеров / О. Н. Аллин, В. П. Зайцев. — Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 409 с.
2. Арустамов Э.А., Пахомкин А.Н., Платонов А.П. Организация предпринимательской деятельности. М.: Издательский книготорговый центр «Маркетинг», 2001.
3. Звягинцев, С. А. Бизнес с нуля. Как заявить о себе на рынке? : практ. пособие / С. А. Звягинцев. – М. : Дашков и К, 2009. – 128 с.
4. Кийосаки Р. Т. Прежде чем начать свой бизнес / Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лектер ; пер. с англ. Л. А. Бабук. – Мн. : «Попурри», 2006. – 512 с.
5. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 253 с.