



ЧЕК-ЛИСТ КАК ВЫБРАТЬ БИЗНЕС ИДЕЮ

Прежде чем начать бизнес, нужно выбрать бизнес идею, которая вам больше всего подходит и определить насколько она потенциально прибыльная. Для этого я предлагаю достаточно простой алгоритм из трёх шагов.

1 ШАГ



Начните составлять список существующих бизнес идей. Постарайтесь научиться видеть вокруг бизнес модели, тренируйте насмотренность.



ПРИМЕР: идёте по улице и видите ларёк "кофе с собой". Складываете образ бизнес модели: приготовление и продажа кофе в проходимых местах, записываете в список идей.



Пришли на день рождения к ребёнку, увидели сразу несколько бизнес идей: оформление шарами, анимация для детских праздников, студия для детских праздников, доставка еды, торт на заказ и т.д.

“

ОЧЕНЬ ЧАСТО, БУДУЩИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ПЫТАЕТСЯ НАЙТИ **УНИКАЛЬНУЮ ИДЕЮ**, ДУМАЯ, ЧТО ТОЛЬКО ТО, ЧЕГО НИ У КОГО НЕТ, БУДЕТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ОСОБЫМ СПРОСОМ. НО ЭТО ЗАБЛУЖДЕНИЕ. **ЕСЛИ ЧЕГО-ТО НЕТ НА РЫНКЕ**, ТО ЭТО НЕ ПОТОМУ ЧТО НИКТО НЕ ДОДУМАЛСЯ, А СКОРЕЕ ВСЕГО **ДАННАЯ ИДЕЯ НЕ ПОЛЬЗУЕТСЯ СПРОСОМ**. И НАОБОРОТ, ЗАЧАСТУЮ ОТВЕРГАЮТ БИЗНЕС ИДЕЮ ПО ПРИЧИНЕ БОЛЬШОЙ КОНКУРЕНЦИИ, А ЭТО НЕПРАВИЛЬНО. БОЛЬШАЯ **КОНКУРЕНЦИЯ, ГОВОРИТ ЛИШЬ О ТОМ, ЧТО ДАННАЯ БИЗНЕС НИША ПОЛЬЗУЕТСЯ СПРОСОМ.**

”

ИТАК: Не пытайтесь придумать то, чего на рынке. Не бойтесь конкуренции.
МНОГО КОНКУРЕНТОВ = БОЛЬШОЙ СПРОС.

II ШАГ



Из общего списка бизнес идей вычеркните те, которые вам точно не подходят.

БИЗНЕС ДОЛЖЕН БЫТЬ:

- ▶ прибыльным
- ▶ по душе
- ▶ подходящим к вашему психотипу
- ▶ благородным
- ▶ законным



Товар или услуга, которую вы собираетесь продавать, должна вам быть близка и понятна.



НАПРИМЕР, вы решили продавать клининговые услуги, рассчитав, что это прибыльно, но вы не понимаете, зачем пользоваться клинингом, ведь это дорого, опасно чужих людей домой пускать, и вообще проще сделать самому всё.



Или вы решили открыть точку с корейской косметикой, но ничего в ней не понимаете и вообще далеки от индустрии красоты. Такой бизнес именно вам успеха не принесёт. Способ продаж вам тоже должен быть близок и понятен.



Если вы не любите и не умеете продавать, вам не подойдёт бизнес, где нужно продавать по холодным звонкам.



Итак: предлагаемый продукт и способ его продать должны вам нравиться и быть понятными для вас.

Если вы энергичный и общительный человек, обожающий публику, вам не подойдёт бизнес, где нужен кропотливый труд в одиночестве.



Если вы не общительный человек, вам больше нравится работа с документами или за компьютером в одиночестве, то вам не подойдёт бизнес, где вам лично нужно много общаться с большим количеством людей.



ИТАК: предлагаемый продукт и способ его продать должны
ВАМ НРАВИТЬСЯ И БЫТЬ ПОНЯТНЫМИ ДЛЯ ВАС.

