



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.

IШАГ



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.**

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.**



III ШАГ



Формируем новый список идей на основании ваших интересов и спроса на рынке. В идеале должно быть 7-12 идей в вашем списке. Затем составляем краткую финансовую модель по каждой идее на основании анализа и выделяем самые подходящие для вас.

ПРИМЕР ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ



Что бы правильно составить финансовую модель и сделать анализ, можете использовать мой чек лист **"КАК СОСТАВИТЬ ФИНАНСОВУЮ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА"**

ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ:

- ▶ Если вы новичок в бизнесе, выбирайте идеи и способы запуска с минимальными вложениями.
 - ▶ Не верьте статьям из интернета типа "топ идей прибыльного бизнеса", они чаще всего обманчивы или неактуальны.
 - ▶ Семь раз проверь, прежде чем перейти к реализации бизнес идеи.

- ▶ Общайтесь в чатах предпринимателей, не стесняйтесь задавать вопросы.
 - ▶ Звоните предпринимателям в той же нише из других городов, спрашивайте совета и как идут дела в бизнесе, они вам территориально не конкуренты и чаще всего охотно делятся опытом.
 - ▶ Рассмотрите вариант бизнеса по франшизе. см. чек лист «как выбрать франшизу»