

Илья Мельников

# Открываем свое предприятие



Бизнес-школа за 30 минут

Илья Мельников

**Открываем свое предприятие**

«Мельников И.В.»

**Мельников И. В.**

Открываем свое предприятие / И. В. Мельников — «Мельников И.В.», — (Бизнес-школа за 30 минут)

Популярно о первых шагах будущего предпринимателя.

© Мельников И. В.

© Мельников И.В.

## Содержание

Выбор деятельности	5
Основные направления развития частного бизнеса	6
Рейтинг ликвидности готового бизнеса	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# **Бизнес-школа за 30 мин**

## **Открываем свое предприятие**

### **Выбор деятельности**

Открывать собственное дело совсем не просто. Прежде всего нужно ответить на очень важный вопрос, какой выбор необходимо сделать, чтобы достигнуть успеха в предпринимательской деятельности? Чтобы ответить на вопрос и сделать выбор правильный, прежде всего, необходимо проанализировать наиболее перспективные направления для малого бизнеса. По предположениям специалистов в России в ближайшие несколько лет будут развиваться следующие основные направления.

## **Основные направления развития частного бизнеса**

### **1. Сфера обслуживания:**

Строительные фирмы представляющие собой небольшие строительные предприятия и подрядчики по столярным работам, сантехнике и электрике.

Специализированные фирмы – архитектурно-планировочные, юридические, бухгалтерские, стоматологические.

Предприятия общественного питания – закусочные, кафе, рестораны.

Деловые услуги – рекламные агентства, услуги по маркетингу, уборка офисов, ксерокопирование материалов, компьютерное программирование.

Предприятия мелкорозничных услуг – парикмахерские, пункты ремонта обуви, киоски.

### **2. Производственный сектор:**

Здесь малый бизнес прочно обосновался в узкоспециализированных производствах, которые слишком малы, чтобы заинтересовать в коммерческом плане крупные компании.

Предприятия по производству продуктов питания – специализированные производства, например, хлебобулочных изделий, тортов, мороженого.

Деревообрабатывающие производства – мелкие партии, например, высококачественной мебели и оборудования для магазинов.

Издательства и типографии – небольшие тиражи книг и бланковой продукции.

### **3. Сфера торговли:**

В этом секторе малые фирмы являются правилом. Самостоятельные магазины, книжные лавки, цветочные магазины, газетные киоски, овощные лотки, ателье ремонта обуви, химчистки, магазины игрушек, торговля рыбой, хозяйственные магазины, торговля сувенирами.

## Рейтинг ликвидности готового бизнеса

1. Салоны красоты, автостоянки, предприятия автосервиса – 20 – 50 тысяч долларов.
2. Рестораны, бистро, кофейни в оживленных местах, туристические фирмы.
3. Производство. На первом месте стоит пищевой сектор (кондитерское, мясоперерабатывающее производство). На втором – мебельное производство, производство окон ПВХ, типографии.

При выборе деятельности существует лишь две альтернативы – придумать что-либо самому или реализовать чью-то идею. Второе происходит гораздо чаще. Можно утверждать, что первое встречается очень редко, и любое успешное предприятие является продуктом уже известной концепции.

У людей и организаций есть свои потребности, которые они удовлетворяют по-разному. Если есть возможность предложить способ лучшего или более полного удовлетворения, то появляется шанс. Идеи генерируются на основе двух подходов: а) я умею это делать (скажем, плотничать, поэтому открою свое дело и буду продавать результаты своего труда; б) что нужно людям, и не могу ли я это им предложить.

Оба подхода могут воплотиться в реальный бизнес, однако более привлекательным является второй вариант, так как в нем просматривается попытка решить проблему потребителя, а не производителя. Тот же плотник, например, узнав, что есть потребность в установке дверей повышенной прочности в частных квартирах, может организовать такое производство.

Следующие варианты и полезные рекомендации помогут определиться при генерировании идей создания бизнеса.

### **Первый вариант.** Изучите вашу нынешнюю работу.

Если вы в настоящее время где-то работаете, то у вас имеются возможности изучить ваше предприятие. Это может способствовать зарождению собственных идей. Такие идеи можно разделить на несколько основных категорий:

- дублирование деятельности вашего предприятия;
- выход на рынок, еще не освоенный вашим предприятием;
- разработка нового изделия на базе производимой продукции или вида услуг в период работы на этом предприятии.

Явным преимуществом в этом случае является то, что вы используете знания, опыт и квалификацию, полученные на вашей работе.

Некоторые коллективы просто приватизировали свои предприятия, брали в аренды магазины и т.д. Затем, расширив ассортимент продуктов питания, одежды и хозяйственных товаров, повысив культуру обслуживания покупателей, стимулируя оплату труда, они достигли существенных успехов.

### **Второй вариант.** Копирование и усовершенствование товаров и услуг, предлагаемых другими предприятиями.

Здесь нужно ответить на вопрос: а смогу ли я сделать лучше? Если вы считаете, что да, то это и есть ваш шанс.

В дальнейшем мы расскажем о том, что обеспечивает товару успех на рынке, в частности, об искусстве маркетинга, то есть как сделать так, чтобы именно ваше предприятие, а не предприятие вашего конкурента, максимально удовлетворяло потребности покупателя.

**Третий вариант.** Изучите потребности других людей и организаций.

Если приходит понимание того, что на самом деле нужно людям, появляется реальная возможность создать прибыльный бизнес. Здесь не делают больших открытий, просто надо подмечать, чего не хватает людям – и идеи придут. Так было открыто много предприятий, где сотрудники занимались оформлением букетов и цветочных композиций в точном соответствии с пожеланиями заказчика, предлагали им доставку цветов на автомобиле и торжественное вручение в любом, нужном для заказчика месте: на работе, дома, в ресторане. Предприятия работают очень успешно.

Повсюду нужны квалифицированные маляры, плотники, сантехники, которые могут сделать качественный ремонт квартир. Нужны также магазины с широким ассортиментом товаров по различным ценам, открытые в удобное время и находящиеся вблизи от дома.



## **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.