

Бахтиёр Хужаев

Простой способ

Как создать и развивать
малый бизнес

Бахтиёр Хужаев
Простой способ. Как создать
и развивать малый бизнес

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67738308

ISBN 9785005656568

Аннотация

Простой способ – краткая версия руководства по созданию и развитию малого бизнеса на основе методики ИМБ. Автор предлагает простой способ упорядоченного сбора и анализа данных перед созданием первого малого бизнеса.

Содержание

Шаг первый: Инвентаризация	5
Шаг второй: Определение направлений	10
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Простой способ Как создать и развивать малый бизнес

Бахтиёр Хужаев

© Бахтиёр Хужаев, 2022

ISBN 978-5-0056-5656-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Шаг первый: Инвентаризация

Для **создания первого малого бизнеса** нам следует по-лучше узнать самих себя. С чем начинаем собственное де-ло? Что нас отличает? Что мы можем использовать в малом бизнесе?

Возьмите блокнот и листочек бумаги, или создайте таб-лицу на компьютере, и записывайте свои ответы один за дру-гим. Это важный шаг, пусть его результаты у вас будут под рукой.

В первую очередь перечислим, с каким **багажом знаний** приступаем к созданию бизнеса. Давайте вспомним, где и че-му учились, что смогли узнать и как это можем применять в условиях реальной жизни. Перечислим, чему нас учили в школе, после нее, в семье, в колледже или университете. Что из этих знаний вы можете использовать для **заработка сегодня, именно сейчас?**

Теперь пора вспомнить про **профессиональный опыт**. Где вы успели поработать и как долго? Какие задачи вы вы-полняли? Насколько хорошо вы обучились тем задачам? Что из этого вы могли бы делать за оплату самостоятельно?

Пример таблицы для первого шага

Профессия и образование	Навыки	Ресурсы	Инструменты	Мои качества
<p>Экономист, бухгалтер, аудитор, преподаватель , сапожник, монтер (...)</p>	<p>Деловые навыки - ок, общие навыки работы с информацией - ок (...)</p>	<p>Накопления в размере 50 тыс рублей(...)</p>	<p>Компьютер, 2 смартфона (...)</p>	<p>Скорее реалист, люблю объяснять сложные вещи просто (...)</p>

Следующим пунктом в списке будут **ваши навыки**, которые станут полезными в бизнесе. Из общих навыков перечислим умение ставить цели и достигать их, разделять большие задачи на малые, искать и находить необходимую информацию. Кроме того, нам помогут деловые навыки. Это умение общаться с людьми, умение работать в специальных (профессиональных) программах, тайм-менеджмент.

Важным пунктом в нашем списке будут **ресурсы и инструменты**. Уточним, что под ресурсами мы понимаем всё то, что может быть использовано для оказания услуг или производства товаров, и запас этих ресурсов ограничен. Это время, деньги, сырье и материалы.

Давайте подумаем, что у нас есть подобного для использования в бизнесе. Например, если вы работаете с утра до вечера, вы ограничены во времени, а время – это тоже ценный ресурс. У вас есть определенный промежуток времени, который вы можете использовать для создания и управления своим бизнесом. Другой пример – деньги, которые вы готовы потратить на покупку сырья и материалов или на рекламу.

Инструменты – с помощью чего мы оказываем услуги или производим товары. Это могут быть и специальные программы, подписки на специальные профессиональные сервисы – другими словами, что-то существующее в виде про-

граммы на компьютере или приложения на телефоне.

Кроме того, инструментами считаем всё, что существует физически и применяется в бизнесе. Это и набор инструментов сборщика мебели или сантехника, и разнообразные формы для выпечки кондитера, и многое другое, без чего нельзя сделать работу, за которую вам заплатят клиенты. Всё оборудование является вашим инструментом.

Самое главное в нашем списке – какими качествами вы обладаете сегодня. Насколько вы легко заводите новые знакомства? Насколько хорошо вы умеете убеждать людей? Насколько вы уверены в себе? Насколько оптимистично вы относитесь к своей жизни?

Итак, мы получили ваш разносторонний портрет – мы учли ваши навыки и опыт, ресурсы и инструменты, способности и наклонности. Портрет поможет вам в последующих шагах, когда вы научитесь ориентироваться в примерах действующих бизнесов.

Сделаем маленький перерыв на чай и продолжим – нас ждет второй шаг.

Шаг второй: Определение направлений

В первом шаге мы выясняли, есть ли у нас опыт или знания, которые можно использовать для заработка буквально «завтра с утра». Для наших задач размер возможного заработка пока не имеет значения. **Важна сама возможность продать свои умения клиенту или клиентам** – пусть даже за символическую сумму.

Какая часть вашего знания или профессионального опыта позволит вам это сделать? Обычно их бывает несколько – в течение жизни мы успеваем научиться многому, что может пригодиться. Наверняка, что-то из этого можно использовать для создания первого малого бизнеса.

Например, человек, получивший высшее или среднее профессиональное образование в определенной области, может придумать **несколько вариантов, как зарабатывать на своем образовании**. То же самое можно сказать про **человека с 3—5 летним опытом работы** в определенной профессиональной области. Они могут монетизировать свои знания, навыки, умения.

Настало время подумать о вас. Какое у вас образование? Какой у вас опыт? Что из этого можно использовать для заработка? Что из этого ваши знакомые или коллеги использу-

ют для заработка?

Выберите хотя бы один из таких примеров и подумайте, сколько видов малого бизнеса можно создать на его основе. Постарайтесь выразить эти бизнесы в виде фраз «**сделать что-то на заказ**», «**купить что-то**», «**купить что-то в моем городе**». Запишите эти фразы и проверьте, насколько ваши идеи близки к реальному рынку.

Например, я в 9 лет работал подмастерьем сапожника, в 10 – портного, несколько лет посещал кружок ремонта домашних электрических приборов, а также кружок фотографии. Кроме того, уже во взрослой жизни я был строителем, плотником, монтером, бухгалтером, репетитором и даже парикмахером. У меня огромный список возможностей – я смогу начать монетизировать любой из этих навыков в течение следующих 24-х часов. Уверен, у вас есть как минимум пара таких возможностей!

Откройте популярный интернет-поисковик, вбейте ваши фразы и посмотрите, есть ли предложения от действующих бизнесов. Посмотрите эти же фразы в социальных сетях и на сайтах объявлений. Если вам удалось найти хотя бы несколько работающих бизнесов в ответ на ваш запрос, вы на верном пути.

Если у вас в списке было несколько профессий или навыков, повторите поиск для каждого из вариантов. Не ленитесь, ведь один вариант может оказаться «**в рынке**», а на другой может не найтись и трех предложений на весь город.

Быть в рынке – это значит предлагать повсеместно известные и понятные людям услуги и товары, пользующиеся стабильным спросом.

Вы спросите, что делать, если ваш вариант оказался не в рынке, на него нет видимого спроса, вы не смогли найти предложений на этот товар или услугу. Наш ответ – пожалуйста, продолжайте поиск для других вариантов, пока не найдете спрос.

Малый бизнес не имеет права заниматься оказанием услуг или производством товаров без готовых и способных их купить покупателей. Какой бы гениальной ни была ваша идея, пожалуйста, повремените с ней, если нет на нее покупателя здесь и сейчас. Найдите лучшее, более безопасное применение своим стремлениям.

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.