

МБУ «Арская централизованная библиотечная система»
Арского муниципального района РТ
Отдел обслуживания взрослых

Наш адрес:

422000, Республика Татарстан
г. Арск, ул. Банковская, 2а
тел.: 8(84366) 3—21—78

Электронный адрес:

Arsk.CB@tatar.ru

Сайт:

<http://cbs-arsk.ru>

Ждем вас

с 8.00 до 18.00

Суббота, воскресенье—с 9.00—17.00

Выходной день—понедельник

Летом—воскресенье

**35 подсказок
для планирования бизнеса**

Лучшая практика для практического успеха

2013 год

1. Четко определите идею своего бизнеса и добейтесь умения членораздельно излагать ее в сжатом виде. Разберитесь в своей миссии.
2. Поработайте над оценкой личного финансового положения. Определите потребности в капитале и годовом движении личной денежной наличности.
3. Проверьте свои мотивы. Убедитесь, что вы действительно хотите обзавестись собственным бизнесом, причем именно этим конкретным бизнесом.
4. Будьте готовы добровольно посвятить себя непрерывному, многочасовому и дисциплинированному учению и набирайтесь сил для преодоления чувства разочарования от владения собственным бизнесом.
5. Поймите, что ваша главная ответственность заключается в надлежащем использовании капитала и, что вы идете в бизнес, чтобы делать прибыль.
6. Проанализируйте выгодность своего товара или услуги. Убедитесь, что ваш товар прибылен и что процент валовой прибыли будет на уровне, характерном для данной отрасли.
7. Определите, кто ваши потребители, каковы их желания или потребности. Разберитесь, как ваш товар или услуга будут удовлетворять эти их желания и потребности.
8. Выясните, как именно потребители будут у вас покупать. Заранее планируйте, как вы сделаете свой товар или услугу доступными им — оптом, в розницу, непосредственно или через сеть Интернет.
9. Разберитесь в том, как вы будете финансировать свой бизнес. Прежде чем заняться поиском финансирования, нанесите визиты кредиторам (банкам), чтобы собрать информацию. Спросите предполагаемых кредиторов, что они желали бы увидеть, прежде чем вы обратитесь за займом.
10. Проводите анализ конкуренции на своем рынке, включая изучение товаров, цен, методы продвижения товаров, характер рекламы, способы распределения, качество товаров или услуг, особенности обслуживания; будьте особенно осмотрительны в отношении любых внешних влияний, которые могут воздействовать на ваш бизнес.
11. Изучайте реальную среду своего бизнеса — разберитесь, почему он будет работать так, а не иначе, поймите, как вам заставить его работать наилучшим образом. Шаг за шагом продумайте весь свой бизнес от начала до конца.
12. Напишите бизнес-план, включив в него тщательно подготовленный план финансирования и маркетинга.
13. Определите главную единицу измерения своего бизнеса — проданные единицы, обслуженные потребители, средний заказ, рабочие часы и т. п. Разберитесь, чем ваш бизнес приводится в действие.
14. Разработайте обоснованные прогнозы объемов продаж в соответствующих единицах измерения. Прогноз на первые несколько месяцев представляйте цифрами недельных объемов продаж, первый год — цифрами месячных объемов продаж. Рассмотрите сценарии отклонений от своего прогноза, например, ситуации 10-процентного превышения или снижения объема продаж.
15. Разработайте реалистичные финансовые прогнозы прибыли, движения денежной наличности и бухгалтерских балансов за три года. Прогноз первого года представляйте с разбивкой по месяцам.
16. Определите план работы на год. Ежемесячно пересматривайте его и обновляйте, привлекая подходящих для выполнения такого анализа наемных работников.
17. Тщательно выберите место для своего бизнеса. Просмотрите справочники, содержащие характеристики мест расположения предприятий соответствующего типа бизнеса, показатели доверия потребителей, особенности транспортного движения, факторы безопасности и т. п.
18. Определите позицию своих товаров или услуг и характеристики потребителей и рынков.
19. Сохраняйте капитал. Не пускайте в ход наличность без необходимости. Не приобретайте услуги до того, как в них возникает необходимость. Арендуйте, а не приобретайте, когда это возможно.
20. Определяйте потребность в запасах. Не затоваривайтесь и не позволяйте ретивым торговцам продать вам больше необходимого.
21. Знайте и надлежащим образом используйте своих контрагентов, включая вашего банкира. Эти люди могут стать неиссякаемыми источниками новых знаний, информации и поддержки.
22. Выберите правильную правовую форму своего бизнеса. Рассмотрите налоги, обязательства, потребности в капитале, затраты, вхождение в бизнес и выход из него. Разберитесь в выгодах и недостатках каждой юридической структуры и сделайте осознанный выбор для собственного бизнеса.
23. Ищите помощь у других малых фирм, торговцев, профессионалов, в правительственных органах, у наемных работников, торговых ассоциаций и на торговых выставках.
24. Реклама стоит больших денег, поэтому необходимо знать, зачем вы рекламируетесь и чего хотите достичь с помощью рекламы. Тщательно оценивайте качество своей рекламы и измеряйте ее эффективность.
25. Разработайте подходящие для вашего бизнеса инструменты продвижения продаж, например, пригласительные билеты, брошюры и фирменные бланки. Тщательно анализируйте эффективность каждого элемента и оценивайте то, что эти инструменты продвижения говорят о вашем бизнесе.
26. Установите точную, своевременную, информативно значимую систему бухгалтерского учета и финансовой отчетности, которая позволит вам правильно наладить менеджмент своего бизнеса.
27. Примите за правило строго разделять личные счета и счета своего бизнеса.
28. Наемные работники — ваши самые важные активы, поэтому нанимайте только самых лучших людей, обеспечивайте им обучение и возможности служебного роста, создавайте систему показателей, позволяющую распознавать хорошую производительность труда.
29. Тщательно проверьте собственные деловые навыки. Точно определите свои сильные и слабые стороны; нанимайте людей, которые будут восполнять недостающие вам навыки, а не дублировать их.
30. Обзаведитесь осмысленным, реалистичным и значимым описанием всех должностных заданий, на выполнение которых ставите наемных работников. Не забывайте просматривать эти описания вместе с наемными работниками и убеждайтесь в том, что они им понятны.
31. Обретите уверенность, что наемным работникам хорошо известно, чего вы от них ожидаете. Устанавливайте высокие стандарты производительности и морали, но оставайтесь на почве реальности, будьте практичны и эффективно общайтесь с людьми.
32. Устанавливайте и внедряйте в практику принцип непрерывного повышения качества товаров и обслуживания потребителей; стремитесь сделать следование этому принципу образом жизни своего бизнеса.
33. Изучайте собственный бизнес и всегда оставайтесь в курсе всего, что происходит в вашей отрасли. Читайте газеты, периодические издания, торговые журналы и т. д.
34. Старайтесь влиться в жизнь своего сообщества. Присоединитесь к торговой палате, организациям бизнеса, клубам помощи и благотворительным организациям. Включитесь в рабочую сеть и «держите уши на макушке».
35. Три-четыре часа в неделю посвящайте размышлению и обдумыванию планов на будущее. Сделайте так, чтобы в эти часы вас ничто не отвлекало. Ведете бизнес вы. Не позволяйте бизнесу вести вас.