

# 22 СЕКРЕТА НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС



**Автор: Марков Александр**  
**[markov-a.ru](http://markov-a.ru)**

**1. Определите сферу деятельности.** В современном мире востребованы специалисты очень хорошо разбирающиеся в одной области, на 5 из 5 баллов по сравнению с теми, кто разбирается на 4 из 5 баллов в нескольких областях. Поэтому выберите ту сферу, где ваши таланты позволят быть максимально лучше других, это будет самым большим вашим конкурентным преимуществом.

**2. Не гонитесь за быстрыми деньгами.** Быстрые деньги часто не стабильны и связаны с рискованным заработком, что в долгосрочной перспективе может быть для вас невыгодно. Человеку сложно быстро приспособиться к резкому изменению финансового положения, поэтому часто быстрые деньги тратятся не рационально, на ненужные вещи, впустую.

**3. Не имея опыта, старайтесь не брать кредит.** Нехватка опыта означает недостаток знаний в текущей сфере и неправильные убеждения, т. е. несоответствие предполагаемого с реальным порядком дел. Кредит - не всегда помогает даже очень опытным предпринимателям, поэтому старайтесь не пользоваться кредитом не имея опыта.

**4. Не изменяйте своему таланту.** Часто мы отдаем предпочтение профессиям, приносящим больше дохода, а не тем, которые нам нравятся и близки по естеству. Да, Вы вначале, возможно, заработаете, но наступит момент, когда вы не сможете длительно работать с профессией, которая вам не нравится, но приносит деньги и ваше развитие остановиться, а раздражительность будет нарастать. Если вы не изменили своему таланту, то сможете максимально самореализовать себя, что принесет вам счастье и скорее всего, большой доход, пусть даже и не сразу.

**5. Ищите свое предназначение постоянно.** Возможно, у вас есть работа, но не полностью вас устраивает, что-то вам не по душе. Тогда каждый день выделяйте себе немного времени, чтобы изменить ситуацию, найти работу, которая была бы для вас лучше. Даже если вы будете тратить на поиски своего предназначения 5 мин. в день, то за год у вас будет цифра равная 1825 мин., что может сильно изменить вашу жизнь к лучшему.

**6. Определите свое призвание.** Задайте себе вопрос: Если бы Вам не платили денег, то чем бы вы хотели заниматься? Деньги часто сбивают нас с верного пути, мы занимаемся тем, чем не нравится т. к. считаем, что деньги компенсируют нам наше плохое настроение от работы, которая нам не близка. Вопрос, исключающий денежный вопрос поможет найти ту сферу деятельности, которая принесет вам истинную радость от работы.

**7. Не гонитесь за гепардом.** Так говорил предприниматель Константин Волков. Гепард - самое быстрое животное способное разогнаться до 115 км./ч У всех есть свои таланты и собственная скорость работы, когда мы превышаем естественную скорость, чтобы опередить конкурентов, то рушится все остальное в нашей жизни: семья, отношение, здоровье, появляются стрессы, жизнь вместо радости приносит огорчение. Не гонитесь за гепардом, вы его не обгоните, работайте в своем темпе, не обращая внимания на скорость работы у других.

**8. Воспринимайте неудачу как шаг к успеху.** Люди часто расстраиваются из-за неудач в бизнесе или работе. Чтобы меньше переживать рассматривайте неудачу как шаг к успеху. Неудача - это ответ на ваше действие. Когда мы ищем затерявшуюся вещь мы разбираем шкафы, полки, кладовые, тумбочки и часто находим перебранные возможные места хранения, но мы же не расстраиваемся, что пришлось перерыть весь шкаф. Также и в жизни, мы пробуем себя в бизнесе, в работе, а неудачи - сигнал того, что нам нужно, что-то изменить, попробовать поискать свое предназначение в другой сфере или изменить свои действия в текущей. Каждая неудача неумолимо приближает вас к цели, подобно тому как при поиске вещи в шкафу, Вы уменьшаете область для поиска и шансы на успех растут с каждым действием, пусть даже неудачным. Также и в жизни, Вы сужаете круг для поиска, исключив действия приводящие к неудаче и с каждой неудачной попыткой приближаетесь к успеху.

**9. Практика важнее теории.** Часто мы считаем что никогда ни будем заниматься и работать в той или иной сфере деятельности, но нередко жизнь так складывается, что нам приходится работать там, где не хочется. А вскоре мы понимаем, что наши убеждения были неправильные и судьба принесла нам подарок в виде определения любимой работы. Теория состоит из личных убеждений, которые могут быть неправильными. Когда вы сомневаетесь, то самый лучший способ всех времен и народов проверить теорию это практика. Не уверены в теории - испытывайте на практике.

**10. Приобретайте опыт.** Если у вас нет опыта, то открывать свой бизнес может быть рискованно. Сначала получите стартовый опыт работы, тогда вы совершите меньше ошибок. Устройтесь работать в той сфере деятельности, где хотите открыть бизнес, а когда наберетесь опыта, можно попробовать открыть свой бизнес.

**11. Приносите пользу другим.** Хотите, чтобы бизнес приносил радость? Тогда нужно, чтобы выполнялись 2 условия:

а) Ваш бизнес должен вам нравиться;

б) Ваше желание помочь другим, возможностями, которые даст бизнес, должно быть выше желания, что-то сделать для себя.

Счастье - это эмоциональное состояние, наибольшие эмоции дают люди, а не вещи, поэтому чем больше вы приносите другим пользу, тем больше положительных эмоций получаете и счастливее становитесь.

**12. Определить истинную радость.** Если бы вам осталось жить месяц, то чем бы вы занимались? Этот вопрос поможет вам выбрать ту сферу деятельности, которая приносила бы Вам максимум удовольствия. Там, где вы получаете радость от работы вы сможете достичь больших успехов и в финансовом плане.

**13. Укрепляйте вашу мотивацию.** Помогая другим, Вы укрепляете свою мотивацию сильнее, чем если бы зарабатывали деньги или делали, что-то для себя. Чем больше денег Вы имеете, тем меньше у вас мотивации остается, т. к. деньги помогают получить желаемое, а когда этого желаемого становится меньше, то падает и ваша мотивация, происходит этап насыщения. Чтобы держать себя в форме и всегда иметь сильную мотивацию нужно помогать другим, т.к. эта помощь требуется всегда и даст вам помимо энергии еще и больше чувства радости в жизни.

**14. Не бойтесь высокой конкуренции.** Много конкурентов говорит о большом рынке и спросе. А чем больше рынок и спрос, тем легче организовать бизнес, т. к. достаточно скопировать модель ведения бизнеса и поиска клиентов у конкурентов, а спрос уже есть. Много продуктовых, парикмахерских, продавцов пластиковых окон и т. д. - все это конкурентные ниши, которые дают больше шансов заработать, чем мало популярные и невостребованные ниши. Сверх доходов конкурентная сфера может не дать, но высокую стабильность обеспечит.

**15. Вначале оцените рентабельность.** При выборе бизнеса оцените следующие параметры у конкурентов:

а) Сколько всего компаний на рынке. Чем больше количество, тем больше спрос на товары или услуги. А чем больше спрос, тем больше возможностей для развития и выше стабильность;

б) Наличие офиса и его расположение. Если нет офиса, то это может говорить о плохой

рентабельности;

в) Количество сотрудников. Чем больше людей в штате, тем рентабельней бизнес. Иначе нет смысла держать штат сотрудников в компании, если они не приносят доход;

г) Наличие хорошего сайта. Сайт тоже стоит денег, особенно красивый, поэтому это тоже может быть показателем;

д) Наличие городского телефона и бесплатного номера 8 800... может говорить о большом количестве звонков от клиентов.

**16. Признак нерентабельности.** Малое количество компаний - часто признак низкой рентабельности. Если на рынке мало компаний в рассматриваемой сфере деятельности, то это очень часто говорит о низком спросе. А если спрос низкий, то и рентабельность бизнеса тоже будет оставлять желать лучшего.

**17. Новый вид деятельности очень рискован.** Любая новая сфера деятельности в бизнесе рискованна и имеет больше вероятность провала просто потому, что на новые идеи нет спроса т. к. никто про это не знает, а чтобы создать этот спрос нужны серьезные вложения для рекламы и очень хорошая идея. Если у вас нет финансов на рекламу для создания спроса или вы сомневаетесь, что ваша идея будет очень полезна другим, то Вы очень рискуете потерять время и деньги. Если такого еще никто не реализовал, то это может говорить о 2 вещах:

а) Другие пробовали, но не было спроса;

б) до этого никто не дадумался.

Поэтому если у вас оригинальная идея очень важно оценить спрос и насколько она будет востребована.

**18. Надежнее скопировать бизнес.** Начиная бизнес с нуля и без опыта, лучше скопировать модель бизнеса у компаний, которые имеют хорошие позиции на рынке. Можно, к примеру, устроиться на работу к конкурентам, чтобы лучше понять как устроен бизнес или почитать информацию о компании на сайте. Если такой сферы деятельности нет в вашем городе, то ищите примеры в др. городах или странах.

**19. Законный бизнес.** Не начинайте незаконный бизнес или связанный с незаконными операциями, в общем всем что приносит другим людям вред. Это очень нестабильный путь и в один день вы можете все потерять. Все мы сталкивались со случаями, когда сделав что-то плохое, с нами случалась подобная ситуация, своего рода эффект бумеранга. Также и в незаконном бизнесе, если вы причиняете другим боль, пусть даже косвенным образом, то притягиваете на себя проблемы, в том числе и с бизнесом.

**20. Не сбивайте работу центра удовольствия.** Откажитесь от вредных привычек: кофе, алкоголь, сигареты, телевизор и т. д. Все эти привычки сбивают работу центра удовольствия мозга т. к. вызывают сильную зависимость, которая приводит к тому, что вы начинаете получать меньше удовольствие от самореализации, достижения целей. А когда падает радость от работы, то и трудитесь вы меньше и, соответственно, зарабатываете.

**21. Спорт.** Регулярно посещайте тренажерный зал или спортивные секции. Спорт дает вам силы для работы и убирает отрицательные эмоции. Лучше всего придает силы кардиотренировки, т. е. те упражнения при которых учащается пульс и происходит увеличение количества сердечных сокращений, например: бег, плавание, футбол, теннис, велосипед - все это тренирует вашу выносливость и у вас появляется больше сил для работы.

**22. Терпение.** Приготовьтесь первые годы вкладывать больше, а получать значительно меньше чем другие, даже на наемной работе. Возможно, в первые годы вы даже больше потратите, чем заработаете. Нередко, в первые годы создания бизнеса предприниматели работают без выходных. Все эти усилия особенно важны в первое время, т.к. именно в это момент чаще всего рушится бизнес, поэтому запасайтесь терпением.



С уважением, Марков Александр

[markov-a.ru](http://markov-a.ru)

