***Ошибки начинающих предпринимателей в бизнесе***

Здравствуйте, уважаемый читатель. В данной статье мы рассмотрим распространённые **ошибки начинающих предпринимателей**, узнаем, как их предотвратить и вывести свою идею до коммерческого исхода...

Подытожив своё коммерческое умение и умение своих товарищей, мы пришли к общему мнению, что стартаперам обязательно нужно делать, а что ни в коем случае не стоит.

Когда вы задаётесь вопросом, с чего начать своё дело, вот тут и первый камень преткновения. Регистрация? Взять кредит или найти партнёров? Нужно ли открывать ИП?

Сейчас мы вам выделим **5 ошибок**!

*Ошибка No 1. Требуются ли внушительные инвестиции*

Полагаем, что первая и самая распространённая ошибка, изначально брать кредиты или занимать у знакомых большие суммы денег (когда отсутствует стартап) на аренду офиса, дорогую рекламу - это бесполезные затраты вначале, уж поверьте!

Как показывает опыт, новички уверены, что, как только они начнут, всё пойдёт идеально - от поставщиков отбоя не будет, с полок товар разметать станут, трудности с различными инстанциями решит бухгалтер и юрист, и никто не сможет составить конкуренцию. Это заблуждение. Проблемы не должны быть неожиданностью и надо уметь стойко переносить неудачи. Как гласит статистика в первые полгода 90% предпринимателей обанкротятся. Через год из оставшихся разоряется ещё половина, за 5 лет останутся примерно 4%!

Поэтому стоит взвесить все «за» и «против» и хорошо обдумать, стоит ли вкладывать непосильное финансирование. Что будет, если дело прогорит? Полбеды, если инвестиции свои, а ежели заемные, да и под процент! Необходимо подходить рассудительно к вложению каждой копейки. Желательно иметь страховочный депозит на форс-мажорные ситуации.

Большинство, открыв свою деятельность, начинают подсчёт будущих доходов, но мало кто задумывается о рисках и возможностях потерь денег. Не стоит пренебрегать статистикой, она точна! Многоуважаемые читатели, у нас нет намерения ввести вас в заблуждение, и отбить какое-либо желание открыть свой бизнес. Это всего лишь дружественное напутствие во избежание **основные** ошибки, которые довелось пережить нам самим.

Проведя опрос среди населения, которые никогда не пробовали себя в роли предпринимателей, было задано два вопроса:

1. По вашему мнению, как можно начать своё дело?

2. Реально ли открыть своё дело с наименьшим инвестированием либо не имея капитала вообще?

Краткие варианты ответов:

· Можно было бы приобрести продукцию оптово и реализовывать рознично

· Арендовал бы помещение, нашёл оптовиков и стал бы продавать

· Открыл бы фирму, а затем приобрел бы продукцию, а затем сделал бы рекламу

· Арендовал бы помещение, пригласил бы на работу продавцов, разместил бы в помещении дорогую рекламу и занялся бы развитием бизнеса

· Создавал бы какую-либо продукцию в домашних условиях и реализовал её

К сожалению, все проекты, имеющие начало с метода «Кто бы одолжил?», «Что продавать?», «Где купить?» и «Кто бы одолжил?», преимущественно имеют плачевный исход. Как правило, и года не пройдёт, как подобный бизнес прекратит своё существование.

«С чего же начать?» - вы спросите. Здесь стоит прислушаться к словам известного в России бизнесмена Владимира Довганя.

«Чем особенным вы обладаете, и что необходимое вы можете предложить окружающим, с целью их заинтересовать? В чём ваши сильные стороны?»

Не стоит понапрасну сильно рисковать, особенно в начале. Надо начать с наименьшего и постепенно расти. Помните «Москва не сразу строилась». Самый лучший вариант, если ваше дело вырастит из вашего хобби.

Как безошибочно начать свое дело? Когда вы начинаете, стоит уделить внимание результативному исследованию – оценить рынок, понять потребности окружения, чтобы не совершить **ошибки начинающих предпринимателей**, которые совершили другие. Стоит сделать акцент на то, чтобы заинтересовало окружающих вас людей. Чем вы можете им помочь, как угодить их потребностям или какую услугу им оказать?

Очередная рекомендация: когда обдумываете часть, касающуюся маркетинга, рассчитывайте и раздумывайте на бумаге! Такой подход облегчит вам задачу последовательно построить ваши мысли. Надо планировать свой день пытаться не отступать от намеченного. Если будете соблюдать эти простые советы, то и вероятность успеха возрастёт.

*Ошибка No 2. Необдуманное направление в бизнесе:*

 «У друга овощной магазин, который процветает, у меня выйдет». Тут, как под копирку, вы начинаете создавать своё дело, ведя у него консультации.

Арендовали хорошее место, где должен быть высокий поток людей, наняли продавцов с хорошим стажем, приобрели торговое оборудование и за рекламой «не заржавело». Но определённое время спустя желаемых доходов не появляется. При благоприятном стечение обстоятельств вы всего лишь еле-еле восполняете затраты.

А причина кроется в том, что ваш знакомый несколько лет был агрономом на сельхозпроизводстве и хорошо знаком с сельхозпродукцией. Ему интересно то, чем он занимается, и его знания это позволяют. К тому же, он лично занимается закупкой и отбором продукции и сам непосредственно вовлечён в его реализации, так сокращая растраты на наёмных работников.

Хорошим примером может быть всем известный химик Дмитрий Иванович Менделеев и его детище – таблица химических элементов. Многие утверждают, что ему повезло открыть её за одну ночь, но ведь он занимался химией многие годы до этого.

Возьмите на заметку, что качество в определенное время всегда переходит в количество!

Смотря на изложенное выше, можно точно утверждать, что своё дело правильно начинать не случайно, а осмысленно. До этого необходимо основательно всё проанализировать и быть готовым. Владелец своего бизнеса должен знать не только свой товар и способы его продвижения, но также хоть не много разбираться в законах, регулирующих предпринимательскую деятельность.

*Ошибка No3. Один в поле не бизнесмен или концепция — это ещё не всё*

Предположим, ваша идея безупречна, у вас неиссякаемый запас энергии и присутствуют средства. Но не нужно бросаться в омут с головой и хвататься за широкомасштабные проекты, надеясь стать миллионером в краткие сроки. Допустим, вы новичок в тяжелой атлетике и сразу же решили поднять вес в 150 кг. И какой будет результат? Вы травмируетесь и спорт для вас уже не будет представлять интерес. С бизнесом так же, быть самим по себе – это частые **ошибки начинающих предпринимателей**.

Партнёрская модель бизнеса в России прижита довольно слабо, зачастую от партнёрства уклоняются даже в тех случаях, когда оно было бы уместно. Перво-наперво, в начале бизнесмены не стремятся ни с кем разделять возможные дивиденды. Конечно существует и вероятность конфликтов с партнёрами и собственные проблемы в общении. Стоит отметить, что смешивать личное и деловое партнерство не всегда полезно. Но в противовес хотим сказать, что есть много удачных проектов, которые существуют непосредственно по партнерской модели. Совместный, удачный бизнес сумеет вам принести опыт, которого у вас не хватало и деловые связи, навыки в продажах и бизнес идею, опыт и инвестицииа также эмоциональную поддержку, что не мало важно.

Подумайте, пообщайтесь со знакомыми людьми, имеющими собственное предприятие. Не бойтесь кражи вашей идеи, она не волнует практически никого из вашего общества. Идея имеет ценность, после её воплощения. А сделать это весьма непросто.

Необходимо понимать все нюансы в вашей выбранной сфере. Не поленитесь прочитать дюжину книг, посетите семинары, ознакомьтесь с видеокурсами в вашем направлении. Всё это поможет вам на пути к успеху.

*Ошибка No4 Пренебрежительность к своему делу*

Многие не подозревают, какую ответственность придётся на себя взять, начав вести свой бизнес.

Вы, наверное, слышали, что открыть своё дело и сохранить его в начальном этапе намного труднее, нежели руководить крупной фирмой и большими объёмами. На первых порах у всех все неожиданно – «звонок из налоговой», «клиент отказался от покупки», - поставщики подвели, счета пришли, надо срочно бежать туда и т.д.

От всей этой кутерьмы, голова «пойдёт кругом», начнутся стрессы, уже не веришь ни в себя, ни в свой проект. И вы начинаете избегать текущие дела из-за эмоциональных перегрузок.

Часто в таких случаях многие предприниматели закрывают своё дело. Не стоит «рубить с плеча», вам необходимо немного отдохнуть, но не переусердствовать, чтоб бизнес не разорился, и, вернувшись с небольшого отдыха, приступить ещё усерднее.

В том случае, если вы заработались, совершите прогулку, лучше на природу, переключитесь на нейтральные темы. Противопоказано бурно отдыхать с алкоголем и поздними мероприятиями, потеряете больше сил

Когда восстановитесь, возвращайтесь к работе, но попробуйте некоторые второстепенные задачи поручить своим близким. Если можете позволить себе в финансовом плане – специалистам.

Пример: если вы решили создать рекламу своему проекту, сочинение текста, распечатку и расклеивание объявлений, их размещение в сети предоставьте другим, чтобы не терять драгоценные часы.

Запомните – в зарабатывании денег время – ваш лучший друг!

Так же **ошибки начинающего предпринимателя** включают в себя несоблюдение своих же обещаний, данных партнёрам или клиентам. Не обещайте, если у вас имеются подозрения, что выполнить свои обязательства не удастся. Вы должны нести полную ответственность за свои слова!

 *Ошибка № 5 Отказаться от своего бизнеса из-за сложностей на первых порах*

Как только вы ступаете на дорогу собственного бизнеса, вашими лозунгом должны стать слова «Я буду побеждён только, если сам себя таковым признаю, а не, когда это скажет кто-либо другой!»

Своё дело – это всегда не просто. Вы должны быть столь же устойчивы к стрессам, сколько и ответственны, инициативны, активны и неординарно мыслить.

Проблемы существуют везде, особенно, если говорить о бизнесе, где всё крутится вокруг денег. Ранее изложенные ошибки начинающих предпринимателей вам будут встречаться, пока вы не наберётесь нужного опыта в сфере бизнеса. Но успеха можно добиться только стойко перенеся неудачи.

Если вас одолевают трудности, пообщайтесь с другими людьми, уже преодолевшими трудности в начале ведения своего дела. Вероятно, вам известны истории успеха известных бизнесменов, и вы знаете, что они проходили очередь проб и ошибок. Но добивается успеха лишь тот, кто встаёт с колен каждый раз после падения.

*Другие* ***ошибки начинающих предпринимателей***

Не забывайте про конкуренцию. Естественно, внушительная часть рынка будет занята предпринимателями, начавшими до вас. Не бойтесь присутствия конкурентов. Но и не обращать на них внимания тоже будет ошибкой. Чтоб разобраться, насколько конкурентна выбранная вами отрасль, стоит провести быстрый анализ или обратиться к профессионалам в области маркетинговых исследований. В последствии время от времени изучайте, чем занимаются ваши конкуренты и по какой стоимости.

Так же, не беритесь сломя голову воплощать задуманное в жизнь, пока у вас не будет чёткого, до мелочей распланированного бизнес-плана.

И ещё несколько ошибок:

1. Первую прибыль растратить на приобретение дорогих вещей

2. Первым делом передать управление в руки другого человека

3. Слушаться людей, у которых нет собственного бизнеса

4. Избегать документацию и отчётность

5. Пренебрегать небольшими заработками

6. Не слушать советы людей, которые уже давно в бизнесе

7. Ждать, что партнёр сделает всё за вас

8. Считать других бизнесменов глупцами

9. Пускать проблемы на самотёк

10. Всем подряд сообщать о первых успехах

*Итоги*

Подойдя к концу, надеемся, что при открытии своего предприятия, вам поможет данная статья и вы не совершите **типичные** ошибки.

Как бы то не было – попытайтесь и не давайте ничему вам помешать!

Возможно, именно вы расскажете свою историю успеха, и дадите советы начинающем предпринимателям о распространённых ошибках, которые помогут избежать их в начале бизнеса.