

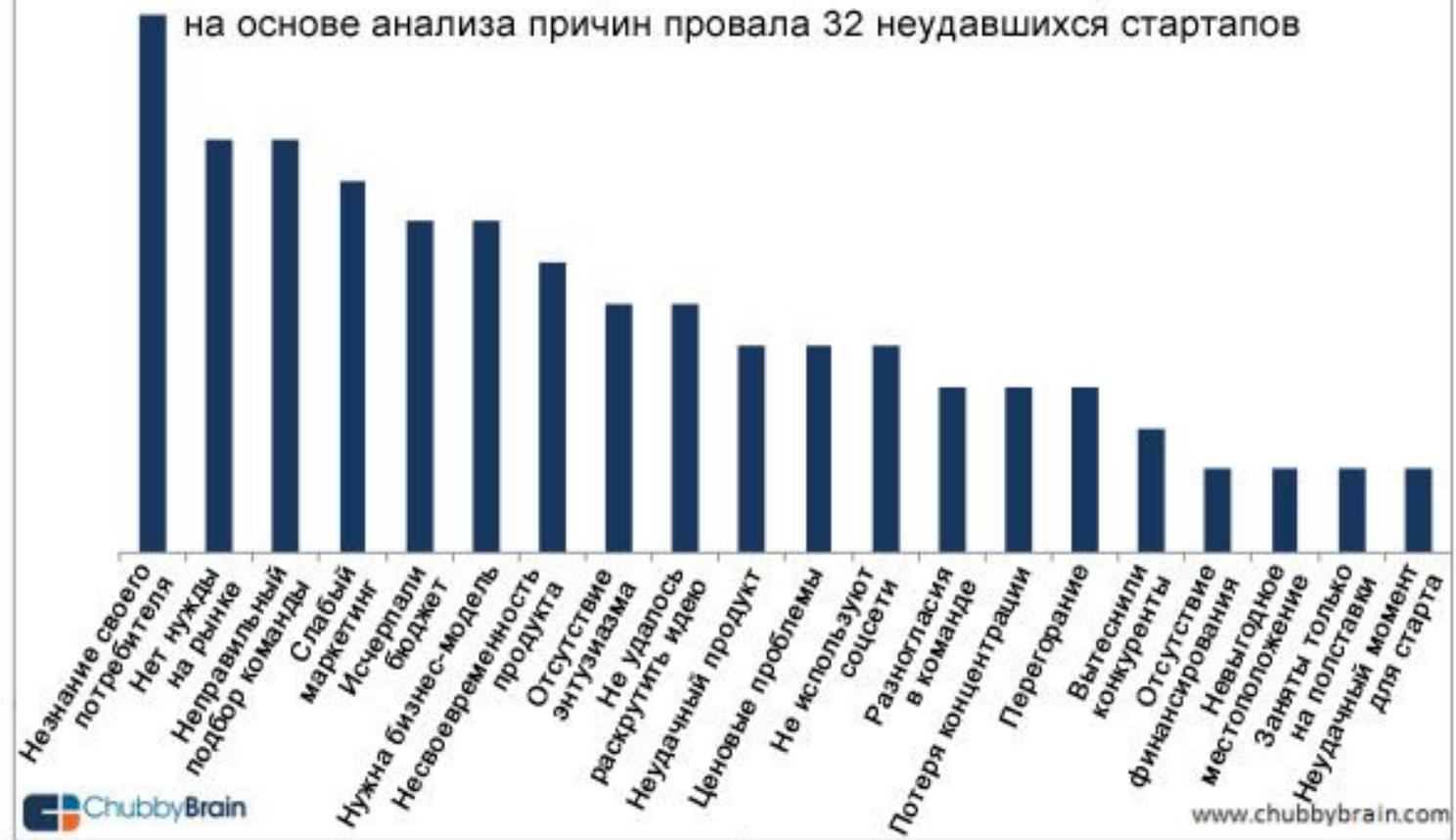
Создание собственного
бизнеса.

Актуальность темы:

Благодаря собственному бизнесу, человек (не без определённых рисков, конечно) может сделать себе имидж и, развивая его в правильном направлении, заработать много денег всего лишь на своей идее. Однако эту уникальную идею ещё надо найти.

20 основных причин провала стартапов

на основе анализа причин провала 32 неудавшихся стартапов



Теперь я знаю, что:

- Наибольшую прибыль приносит то, что пользуется большим спросом.
- “Изобретателю” не обойтись без рекламы, а специалисту PR без “изобретателя”.
- Необходимо чем-то выделяться, показать, что ты лучше конкурентов.
- Не все бизнес-идеи, актуальные в прошлые годы, будут актуальны и сейчас.

Базовые знания, необходимые для запуска своего стартапа:

- 1) Какой вы готовы предлагать продукт (товар или услугу)
- 2) Кому вы будете предлагать этот продукт - целевая аудитория (фирмы или физлица)
- 3) Как именно вы будете доносить свои предложения - каналы продаж
- 4) Каков рынок и уровень конкуренции, чем вы будете лучше альтернатив

Моё отношение:

Я считаю, что предпринимательство - очень рискованное дело, требующее обширных познаний в психологии людей (для определения того, что будет пользоваться спросом) и осведомлённости об экономической ситуации в регионе. Но в случае удачного запуска своего бизнеса, он способен приносить большие доходы, оправдывающее большинство рисков.