

# Бизнес не для всех!

Чем нужно обладать для старта своего  
бизнеса?

# Ответьте на вопрос «зачем вам это нужно?»

Если вы просто хотите начать свое дело ради денег, вы должны понимать, что вы встаете на сложный путь предпринимательства, и придется больше уделять времени и сил в отличии от обычной работы, где **за вас** уже все решили!

Давайте без фанатизма! Также есть и быстрые сделки, но, к сожалению, новичку удастся это не сразу, нужно уже обладать колоссальным опытом и чутьем! По какому пути идти решать только вам!

Помните! Деньги - это инструмент, а не сама цель!

# Дисциплина

Здесь можно конечно возразить.

Но, я думаю, вы с лёгкостью согласитесь с тем, что дисциплина увеличивает шанс на успех и систематизацию в любых делах.

Особенно, когда вы отвечаете не только за себя, но и за свою команду.

Кстати, бизнес хорошо дается людям, занимающимся спортом!

# Стрессоустойчивость и самообладание

Это один из важных аспектов в данном деле! Т.к. многие именно из-за этого не любят общаться со своими клиентами.

Критические ситуации, коллеги, партнеры – это тоже все сюда!

Но придется! В любом случае придется! Если это не про вас или хуже того, вы - социопат, можете не слушать дальше и идти заниматься своими более важными делами.

# Хобби. Талант. Опыт.

Если ваше хобби решает проблемы многих, пора это ставить на поток, не упускайте свой шанс!

Например: вы занимаетесь компьютерной техникой и вас часто просят о помощи знакомые, то это первый звонок, что пора бы начать брать за это деньги.

Или, например, вы занимаетесь с детства фотографией и это у вас круто получается. Значит, вы на верном пути!

Или же вы уже неплохо на этом зарабатываете, то пора масштабироваться и учить этому других за деньги! Желающих будет достаточно много!

Ну и конечно же про опыт! Как следует из вышесказанного, вам достаточно сложно придется без опыта в любом деле. Не только в бизнесе. Могу лишь дать совет: перенимайте опыт у тех, кто уже добился успеха, даже можете попроситься к специалисту или в компанию на подмогу, на безвозмездной основе. Главное, не упустите свой шанс!

# Уверенность в компетенциях и польза от продукта или действий.

Это один из самых важных пунктов, т.к. если вы не специалист в той отрасли, за которую взялись, вам придется нелегко, и нужно изучать все тонкости и подводные камни, а как вам известно время – это самый главный ресурс. Следовательно, браться лучше за те отрасли, из которых вы уже выросли как исполнительное лицо!

Касательно продукта, если он не будет полезен, то вы не получите повторных продаж и придется постоянно лопатить новых клиентов, а это не так просто!

# Насколько нужен ваш продукт потребителю?

Нельзя просто взять и начать продавать все, что вам вздумается!

Нужно досконально изучить свою целевую аудиторию и насколько уместно ваше предложение в современных реалиях!

Самое важное в продукте то, что он должен покрывать потребности и боли потребителей, иначе это очередная безделушка, про которую завтра забудут!

Не делайте ошибок, не хватайтесь за все подряд!

# Не жги мосты!

Вы должны осознавать все риски, которые можете понести в процессе неудачного опыта. У вас должна быть финансовая подушка на случай непредвиденных расходов или если что-то пойдет не так!

Если вы сейчас работаете по найму, то естественно не стоит жечь мосты и хлопнуть дверью с улыбкой Джокера на лице! Практически всегда можно тестировать свои гипотезы параллельно с основной работой!

# Не изобретайте велосипед!

Даже если у вас Startup ну с очень крутой идеей, то зачастую кто начинает второй, тот видит все ошибки своего соперника и может избежать граблей!

Не хочу параноить на эту тему, но если нишей, которую вы задумали еще никто не занимается, есть 2 исхода событий!

1. Либо это уже пробовал кто-то другой и дело не пошло.
2. Вы гений и у вас все получится, для этого можете использовать быстрое тестирование гипотез, но об этом я расскажу немного позже!

# Не мотивация, а объективность!

Возможно я повторяюсь, но это очень важно!

Прежде чем приступить к действию, стоит врубить фары!

1. Изучите целевую аудиторию.
2. Спросите у своих клиентов, есть ли у них эти проблемы, которые может решить ваш продукт (главное, не говорите о самом продукте - обязательно соврут чтоб быть милыми)
3. Проработайте все возражения и обратитесь к чужому опыту и т. д.

НО! Это опять же не говорит о том, что нужно носить в себе идею годами, на самом деле, порой достаточно недели чтоб протестировать отклик! Не тормозите и не решайте за клиента нужно ли ему это или нет!

# Какие у вас ценности?

- Финансовая защищенность – это мышление служащего исполнителя.
- Если хочешь, чтоб было хорошо, то сделай сам! – это мышление предпринимателя, который будет все время один.
- Вы любите делегировать и руководить оркестром, масштабируя свои бизнесы один за другим – это мышление бизнесмена! (но, чтоб дойти до такого состояния, нужно пройти достаточно долгий путь и, чем раньше вы начнете, тем быстрее придете к этому)

# Еще немного советов!

Слушайте только тех, у кого есть реальный опыт и компетенции в той отрасли, за которую вы взялись!

Будьте объективными и доверяйте только цифрам и показателям!

Бизнес – это быстрый рост и обеспечение рабочих мест. Если это не так в вашем случае, то это - самозанятость!

Вам всегда помогут Хобби, Вкус, Команда единомышленников и Аналитика спроса.

# Контакты:

Боклажук Игорь

8 929 30 70 666

[vk.com/boklazhuk](https://vk.com/boklazhuk)