



Готовы ли Вы для бизнеса

Вы хотите заняться своим бизнесом? Хорошая идея – при условии, что Вы знаете что для этого нужно.

Начинать свой бизнес всегда рискованно, но шансы на успех будут лучше, если Вы понимаете проблемы, с которыми можете столкнуться, и найдете решения большинству из них, прежде чем откроете бизнес.

Вот перечень вопросов, которые помогут Вам разобраться в том, что Вам надо знать и делать. Ответьте на каждый вопрос «Да» или «Нет». В тех случаях, когда Вы ответили «Нет», Вам предстоит дополнительная работа.

До начала дела

Да Нет

Считаете ли Вы себя человеком, который сможет начать свой бизнес и эффективно управлять им?

___ ___

Подумайте, почему Вы хотите открыть свой бизнес. Готовы ли Вы посвятить ему все свое время, не зная, какой денежный результат Вас ждет впереди?

___ ___

Доводилось ли Вам прежде работать менеджером или руководителем?

___ ___

Обучались ли Вы бизнесу?

___ ___

Есть ли у Вас какие-нибудь сбережения?

___ ___

Как насчет денег?

Да Нет

Знаете ли Вы, сколько Вам потребуется денег для начала бизнеса?

___ ___

Решили ли Вы, сколько Ваших собственных денег Вы можете вложить в дело?

___ ___

Знаете ли Вы, какой кредит сможете получить от поставщиков –людей, у которых будете делать закупки?

___ ___

Знаете ли Вы, где сможете одолжить остальные деньги для начала бизнеса?

___ ___

Рассчитали ли Вы, какой чистый доход/убыток за год Вы ожидаете получить от бизнеса?

___ ___

Готовы ли Вы снова вложить в дело Вашу зарплату (или прибыль) для его развития?

___ ___

Говорили ли Вы с банкиром о своих планах?

___ ___

**Как насчет партнера?****Yes No**

Если для дополнительного финансирования Вам нужен партнер, знаете ли Вы кого-нибудь подходящего, с кем сможете поладить?

— —

Знаете ли Вы положительные и отрицательные стороны собственного дела, партнерства или корпорации?

— —

Говорили ли Вы с юристом о партнере?

— —

Как насчет клиентов?**Да Нет**

Хорошо ли чувствуют себя другие бизнесы в Вашем районе?

— —

Выясняли ли Вы, как себя чувствуют бизнесы подобные тому, который Вы собираетесь открыть, в Вашем районе и в других местах страны?

— —

Знаете ли Вы, кто будет покупать то, что Вы собираетесь продавать?

— —

Нравится ли людям жить в том районе, где Вы собираетесь открыть свой бизнес?

— —

Нужен ли им такой бизнес, как Ваш?

— —

Если нет, то подумали ли Вы о каком-нибудь другом бизнесе или другом районе?

— —

Помещение**Да Нет**

Нашли ли Вы хорошее помещение для бизнеса?

— —

Будет ли у Вас запас места для возможного расширения?

— —

Можете ли Вы привести в порядок помещение так, как Вам нужно, без больших затрат?

— —

Будут ли люди иметь легкий доступ от автостоянок, автобусных остановок, дома?

— —

Проверили ли Вы с юристом требования арендного договора и районирования?

— —



Оборудование и сырье

Да Нет

Знаете ли Вы, какое оборудование и сырье Вам понадобится и сколько оно будет стоить?

___ ___

Реалистично ли купить подержанное оборудование?

___ ___

Расходы

Да Нет

Знаете ли Вы, каковы будут затраты: аренда, зарплаты, страховка, коммунальные услуги, реклама, проценты, и т.д.?

___ ___

Знаете ли Вы прямые, косвенные и постоянные затраты?

___ ___

Знаете ли Вы, какие будут накладные расходы?

___ ___

Знаете ли Вы, какие будут затраты на реализацию?

___ ___

Разное

Да Нет

Знаете ли Вы о каких-нибудь серьезных рисках, связанных с Вашим товаром? услугой? бизнесом?

___ ___

Можете ли Вы свести к минимуму какие-нибудь из этих рисков?

___ ___

Существуют ли крупные риски вне Вашего контроля?

___ ___

Могут ли они разорить Вас?

___ ___

Ваш товар

Да Нет

Решили ли Вы, что будете продавать?

___ ___

Знаете ли Вы, сколько и какого товара Вам будет нужно, чтобы открыть магазин?

___ ___

Нашли ли Вы поставщиков, которые будут Вам продавать то, что Вам нужно, по конкурентоспособным ценам?

___ ___

Сравнили ли Вы цены и кредитные условия разных поставщиков?

___ ___

**Ваши учетные документы****Да Нет**

Запланировали ли Вы систему, которая позволит Вам вести учет доходов и расходов, того, что Вы должны, и того, что должны Вам?

___ ___

Продумали ли Вы, каким образом вести учет товарного запаса, чтобы у Вас всегда было достаточное количество для покупателей, но не больше того, что Вы можете продать?

___ ___

Решили ли Вы, как будете вести платежную ведомость и заниматься налогами и платежами?

___ ___

Знаете ли Вы, какие финансовые документы Вам нужно подготовить?

___ ___

Знаете ли Вы бухгалтера, который будет Вам помогать с отчетными и финансовыми документами?

___ ___

Ваш бизнес и закон**Да Нет**

Знаете ли Вы, какие лицензии и разрешения Вам нужны?

___ ___

Знаете ли Вы, какие законы, относящиеся к бизнесу, нужно соблюдать?

___ ___

Знаете ли Вы юриста, к которому сможете обратиться за советом и помощью в отношении юридических документов?

___ ___

Покупка бизнеса**Да Нет**

Составили ли Вы список преимуществ и недостатков бизнеса, который начал кто-то другой?

___ ___

Уверены ли Вы, что действительно знаете, почему владелец хочет продать бизнес?

___ ___

Сравнили ли Вы стоимость приобретения бизнеса с расходами в случае открытия своей фирмы?

___ ___

В хорошем ли состоянии оборудование и товарный запас?

___ ___

В хорошем ли состоянии здание и помещения?

___ ___

Переведет ли владелец помещения арендный договор на Вас?

___ ___

Говорили ли Вы с другими владельцами бизнесов в этом районе, чтобы узнать их мнение о продаваемом бизнесе?

___ ___

Говорили ли Вы с поставщиками этой фирмы?

___ ___



Говорили ли Вы с юристом по поводу этого бизнеса?

Реклама **Да** **Нет**

Решили ли Вы, как будете рекламировать? (газеты, плакаты, рекламные листки, телевидение, радио, интернет, почта?)

Знаете ли Вы, как получить помощь с рекламой?

Видели ли Вы, что делают конкуренты, чтобы привлечь покупателя?

Цены **Да** **Нет**

Знаете ли Вы, как определить цену на каждый свой товар?

Знаете ли Вы цены конкурентов?

Закупки **Да** **Нет**

Есть ли у Вас план определения покупательского спроса?

Подскажет ли Вам Ваша система учета товарного запаса, когда размещать новый заказ и на какое количество?

Планируете ли Вы покупать большинство Вашего товара от нескольких или многих поставщиков?

Знаете ли Вы преимущества и недостатки каждого из методов поставки?

Продажа **Да** **Нет**

Приняли ли Вы решение о том, будут у Вас продавцы или самообслуживание?

Знаете ли Вы, как поощрять клиентов к покупке?

Задумывались ли Вы о том, почему Вам нравится покупать у одних продавцов, а у других – нет?

Ваши работники **Да** **Нет**

Если Вам потребуется нанимать работников, знаете ли Вы, где их искать?

Знаете ли Вы, какие Вам нужны работники?



Есть ли у Вас план по обучению работников?

Кредит для клиентов **Да** **Нет**

Решили ли Вы, будете ли разрешать своим клиентам покупать в кредит?

Знаете ли Вы о плюсах и минусах применения кредитных карт?

Можете ли Вы отличить неплательщика от клиента, которому можно поверить в кредит?

Несколько дополнительных вопросов **Да** **Нет**

Подумали ли Вы над тем, что, возможно, смогли бы заработать больше, работая на кого-то?

Соглашается ли Ваша семья с Вашими планами начать свой бизнес?

Знаете ли Вы, где можно узнать о новых идеях или новых товарах?

У Вас есть бизнес план для себя и своих работников?

Если Вы внимательно ответили на все эти вопросы, значит Вы хорошо подумали и подготовились. Более того, вероятно Вы обнаружили вещи, нуждающиеся в доработке или более тщательном изучении.

Сделайте все, что можете сами, но не стесняйтесь обратиться за помощью или советом к другим. Помните: для ведения бизнеса нужна смелость! Вы должны быть способны принимать необходимые решения и добиваться цели.

Удачи!

Центр услуг предпринимательству «Канада-Онтарио» (COBSC/CSECO) предоставляет деловую информацию на официальных языках Канады – английском и французском. Некоторые из самых полезных наших документов переведены также в порядке любезности и на ряд других языков. За дополнительной информацией по предпринимательству просьба обращаться к сотруднику информационной службы COBSC/CSECO по телефону 1-888-576-4444.