



## Расширение Вашего домашнего бизнеса

Если Вы хотите развить свой домашний бизнес, Вы столкнетесь с теми же проблемами роста, которые стоят перед всеми другими развивающимися компаниями. Очень важно рассмотреть положительные и отрицательные стороны этого шага в процессе оценки и принятия решения. Вот некоторые из вопросов, которые Вам стоит рассмотреть:

### Что означает расширить свой «домашний» бизнес?

Это может значить:

- Заняться дополнительно новым товаром;
- Заняться еще одним клиентом;
- Решиться закупить дополнительное оборудование или инструменты; или
- Переехать из дома в коммерческую зону.

### Какие персональные вопросы Вам нужно обсудить?

Почему Вы хотите расширять бизнес?  
Как это повлияет на Вас, Вашу личную жизнь и Вашу семью?

Расширение бизнеса может привести к потенциальному увеличению прибыли и к потенциальному увеличению проблем.

Это может означать только больше времени вне дома или даже дома, но в ущерб своей семье.

Будет ли тогда нравиться Вам Ваш бизнес?

Сложно ли будет тогда добираться домой и как это повлияет на Вашу личную жизнь?

Может Вам потребуется инвестировать в бизнес больше личных финансовых средств и стоит ли или хотите ли Вы рисковать ими?

Как Ваши планы развития соответствуют краткосрочным и долгосрочным деловым целям?

Это будет зависеть от Ваших первоначальных мотивировок по начинанию и управлению бизнесом.

Даст ли это Вам дополнительный финансовый доход, которого Вы хотите или в котором нуждаетесь?

Является ли это еще одним этапом в Вашем долговременном плане, который включает в конечном, итоге переезд в коммерческую зону Вашего муниципалитета?

Стоит ли потенциальный доход или прибыль Вашего времени и вложений?

### Какие рабочие вопросы Вам нужно обсудить?

Существует ли рыночная потребность и как рынок отреагирует на Ваше расширение бизнеса?

Проверили ли Вы свою идею?

Множество людей начинают свой домашний бизнес для того, чтобы апробировать идею с как можно меньшими издержками и посмотреть, как она будет развиваться.



Есть ли у Вас рекламный план?

Как Вы планируете извещать своих потенциальных клиентов?

В домашнем бизнесе Вы можете экспериментировать, чтобы посмотреть какой подход будет самым эффективным.

Нужно ли покупать оборудование, и какие нужны дополнительные коммунальные услуги?

Нужно ли создавать инвентарный запас и есть ли условия для хранения?

Нужно ли проводить ремонт в доме?

Если у Вас уже есть сбытовые или франшизные договоры с какими-то компаниями, то ограничивают ли они ассортимент товаров или услуг, которые Вы можете добавлять?

Существуют ли ограничения в смысле муниципального лицензирования или другие правовые ограничения?

Существуют ли возможности создания совместных предприятий, например, с другими домашними бизнесами для совместного роста.

Другими словами, нужно ли Вам делать все это самому или Вы можете объединиться с кем-то, кто может внести свой вклад в то, что Вы делаете для совместной пользы?

Есть ли у Вас навыки управления?

Вам нужно оценить свои собственные способности и навыки.

Если Вы чего-то не знаете, то, сколько времени и средств Вам потребуется, чтобы научиться?

Подумали ли Вы в отношении привлечения наемной рабочей силы.

Подумали ли Вы в отношении расходов и источников финансирования для осуществления своих планов?

Провели ли Вы расчеты движения денежной наличности или бюджета для анализа идеи?

Прогнозы движения денежной наличности имеют свои ограничения, но это инструмент планирования, который заставляет Вас определить расходы и оценить доходы в отношении планируемого дела.

Есть ли у Вас временной план?

Есть ли у Вас бизнес план?

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.