Многие люди мечтают открыть собственный бизнес. Основной причиной неудач большинства начинающих предпринимателей является не продуманная, или не совсем удачная бизнес идея . Перед тем, как начать предпринимать какие либо шаги, следует четко продумать последовательность действий, систему заработка, возможные расходы и риски. Когда в голове или на бумаге сложится конечная картина, Вам будет гораздо проще воплощать идею в жизнь. Вы будете понимать, почему необходимо сделать так, а не иначе и к чему это приведет.

Что бы придумать успешную идею необходимо ответить на вопрос: «Кто будет моим клиентом?». Это могут быть как физические, так и юридические лица. Проще ли Вам реализовывать товары или услуги обычным людям, или Вы имеете опыт общения с руководителями организаций. Ответив на этот вопрос можно двигаться дальше. Если Вы определили, что будущими клиентами станут предприятия, вспомните Вашу работу. Что можно сделать, что бы улучшить качество выполняемых работ? Какого инструмента недостаточно, что бы привлечь организации, в которой Вы работаете, большее количество клиентов? Что помогло бы директору, менеджеру, секретарю или рабочему легче выполнять свои обязанности? Если же определено, что Ваша целевая аудитория это физические лица, вспомните свои потребности. Что Вам нужно для комфортной жизни? Каких товаров или услуг недостаточно в том районе города, в котором Вы живете? С какими проблемами сталкиваются Ваши близкие и не могут решить их без посторонней помощи? Банальное недовольство качеством продуктов в соседнем магазине может привести к хорошей идее бизнеса. Проведя анализ такого рода, Вы получите массу полезной информации, которую можно будет использовать в дальнейшем.

Далее имеет смысл задуматься над уникальностью предложения. Любая идея должна быть уникальна в своем роде. Совсем не обязательно что-либо изобретать. Под актуальностью подразумеваются такие черты как, более лучшее качество обслуживания, лучший товар, наличие доставки и т.д. Это те критерии , по которым Ваш бизнес можно отличить от конкурентов. Для определения таких качеств необходимо провести мониторинг рынка. Откройте поисковую систему в Интернете и посмотрите, что предлагается на сегодняшний день по выбранным направлениям. Уточните цены и

всевозможные нюансы. Как говорят успешные предприниматели, можно войти на рынок и с крупными конкурентами, которые работают в данном направлении продолжительное время. Потому что как правило, давно образованная фирма осуществляет свою деятельность по определенной методике, неохотно что-то меняет. Вы же можете рискнуть и предложить новый подход, низкие цены, которые заинтересуют клиентов. Когда будет проведен тщательный анализ, Вы можете уникализировать идею, что сделает ее конкурентоспособной.

Когда будут реализованы шаги по определению целевой аудитории, выявлены потребностей потенциальных клиентов и определенно направления деятельности, Вы можете считать, что проделали половину работы по созданию хорошей идеи бизнеса. Далее необходимо определить шаги по осуществлению идеи, рассчитать необходимый для старта бюджет. По статистическим данным 93% идей по созданию бизнеса так и небыли превращены в жизнь. В большинстве случаев это связанно с нерешительностью авторов или «застреванию» на определенном этапе разработки. Важно помнить, что реализовать мысль можно даже с небольшим количеством стартового капитала. Первым шагом, который необходимо сделать для решения данного вопроса, это определить нужно ли Вам помещение. Не стоит пытаться охватить все сразу, можно попробовать начать с малого. Не для всех работ необходимо специальное помещение, некоторые виды деятельности можно осуществлять и дома. Далее важно определить рекламные инструменты
, посредством которых будут привлекаться клиенты. Ведь наличие клиента – это ключевое условие для успешного функционирования бизнеса. Каналами привлечения клиентов могут выступать СМИ, Интернет, рекламные листовки, даже объявления на дверях подъездов. В каждом отдельном случае определять эффективность необходимо отдельно, так как не для всех видов деятельности будет целесообразно использование газет или интернета, телевидения или радио. Проанализируйте необходимый для старта бюджет. Если он совпадает с Вашим стартовым капиталом, немедля переходите к написанию бизнес-плана.

Помните, ежедневно открывается большое количество предприятий, фирм и ИП. А почему не Вы в числе владельцев собственного дела? Только начав действовать можно заставить идею работать на Вас.