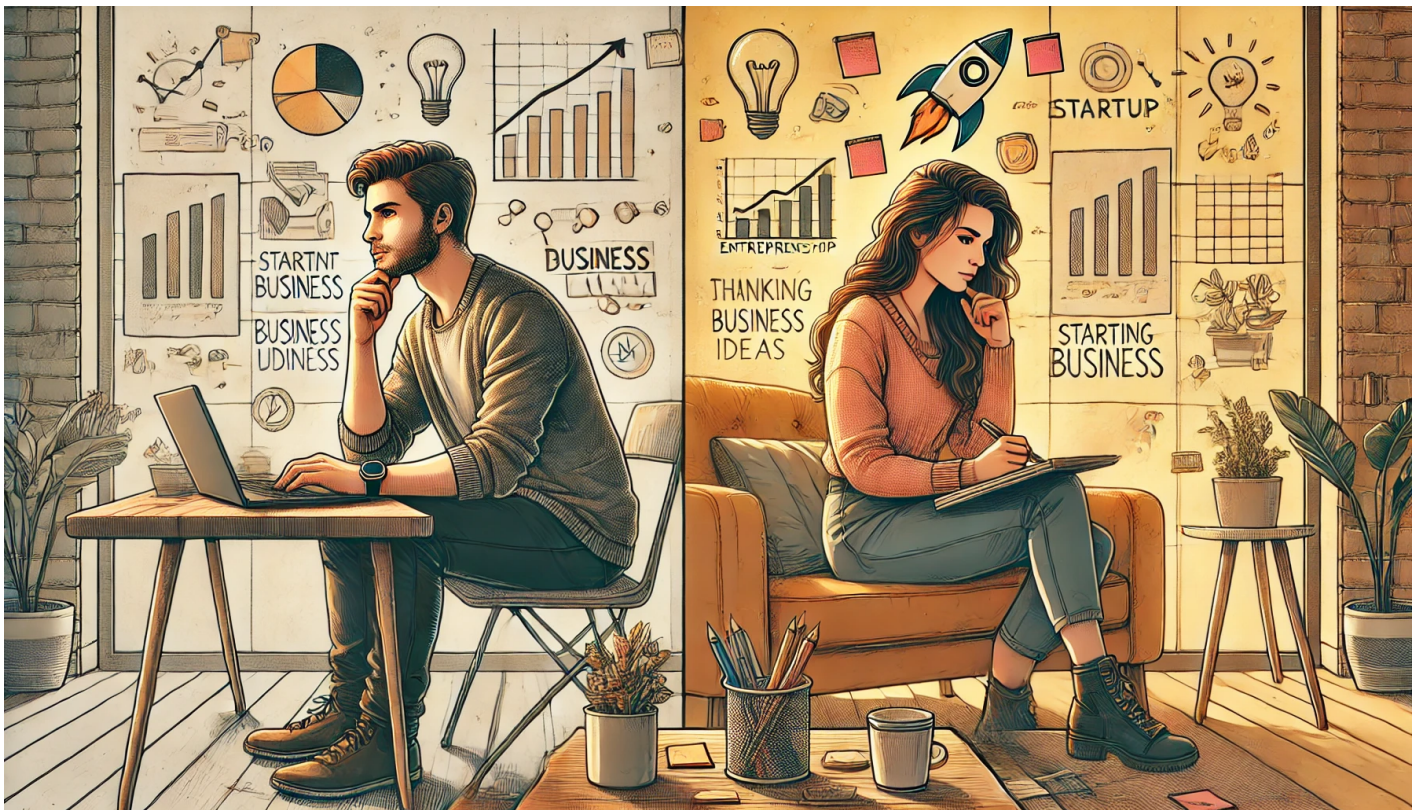


Искаш да стартираш бизнес, но какъв?

<https://go359.com/bg/iskash-da-startirash-biznes-p1021>



За да имаш добри идеи е нужно да имаш много идеи, които да можеш да комбинираш.

Напълно нормално е да се чудиш. Важно е да отделиш време и да разбереш как бизнесът ще изкарва пари, иначе ще остане просто хоби.

В началото е напълно нормално да се чувстваш неуверен/а и да търсиш подкрепа. Засега обаче изчакай – ако споделяш идеята си, направи го с човек, който е успешен в бизнеса, а не с баба си, която ще се интересува най-вече дали си ял :).

Проблемът е при близките е, че имаме емоционална връзка и това може да повлияе, особено ако няма подкрепа или има критика.

Другото нещо е, че повечето хора се плашат от риска и имат своите лични ограничения и вярвания и като ги споделят те реално говорят за себе си, а не за твоите възможности.

Имай доверие на себе си.

Причината е, че в началото нещата са доста крехки и е нужно да закриляш идеята си, докато тя е още в началната си фаза.

Защо искаш да стартираш бизнес?

Преди да се хвърлиш в дълбокото задавал/а ли си въпроса защо искаш да стартираш бизнес?

Дразниш се на шефа си и искаш промяна?

Искаш (финансова) свобода?

Искаш да определяш гъвкавост в работното си време?

Искаш да работиш, когато искаш?

Искаш да си велик?

Искаш да промениш живота на хората, като създадеш полезен продукт или услуга, която спестява време и/или пари.

Всички тези са валидни въпроси. Истината е, че филмите и социалните мрежи само дават частична информация относно бизнеса. Звучи много добре да кажеш, че си собственик на бизнес или предприемач, НО зад това стои човек, който плаща голяма "цена".

Отнема години, за да стане даден бизнес печеливш. Свързано е с доста работа и през уикендите и празниците и Коледа. Доста учене. По-малко среща с приятели и свободно време. С това искам само да те подготвя за реалността, а не да те откажа.

Струва си защото израстваш изключително много, защото се налага да поемеш 200% отговорност за своите действия и бездействия. Помеш риск и отделяш от доста време от живота ти, НО работиш по своите мечти и си част от промяната и (ще) даваш стойност.

Нужно е да се грижиш по всякакъв начин за здравето и тялото си.

Нужно е да изчистиш отношението си към парите. Ако си мислиш, че са нещо лошо или богатите са лоши хора, тогава ще имаш една постоянна спирчка.

Когато си направиш парите по правилния начин, докато вървиш по пътя, ти се променяш и ставаш по-добра версия на себе си. Можеш да разчиташ на себе си, което те прави и по-добър човек и се справяш по-качествено с живота.

Генериране на идеи

Това е важен процес защото започването на бизнес и генерирането на приходи би отнело поне 3-6 месеца, но обикновено е година. Всичко зависи от теб, твоите знания, колко бързо учиш и отучваш стари и грешни навици, отношението ти парите, желанието ти за работа.

А генерирай поне 20-50 възможни бизнес идеи. Ако можеш още повече много добре.

Аз бих започнал със google excel файл, за да можеш да редактираш файло отвсякъде, когато и да ти дойде идеята, а не само през компютъра.

За всяка идея е добре да проучиш и опишеш конкурентни, леснота на изпълнение, средна цена на абонамент и време за реализация и какво ще е различно, какъв е опита ми до момента или какво искам да науча напред, идеалени 2-3 клиентски профили и нещо допълнително. също какъв начален капитал би трябвало за да стартираш.

Силно ти препоръчвам да започнеш с нещо, което изисква минимална инвестиция и да не трябва да се сблъскаш до бюрокрация, за да имаш възможност да инвестираш повече време в бизнеса. Такива продукти са дигиталните, като електронни книги, курсове и др.

Някой хора решават да си направят [електронен магазин](#) и добавят интеграция с услуга за принтиране при заявка (print on demand) като printify. По този начин продаваш продукт и друг изпълнява заявката. Може би е някаква форма на drop shipping.

Можеш да свалиш примерен файл и/или да си направиш копие от тук

сподел excel примерен. Ако се сетиш какво още да подобрим във файла, пиши!

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1gQjT3Q8CiH30XCIWR8Kh5CHRgT0EhcHQGhNLzTQS>

Преценка на идеите и комбиниране

вземи си лаптопа и отиди в близкото кафе и виж, които бизнес идеи те дърпат силно и ги комбинирай.

Целта е да направиш продукт или услуга, която е полезна на хората, а не само интересна на теб. Ако нямаш опит в дадена сфера ще е нужно да привлечеш някакъв експерт и това е нужно, защото трябва да опознаеш проблемите на клиенти изключително добре, за да можеш да измислиш решение, което да пасва много добре и хората да искат да плащат за него.

Трябва да знаеш, че можеш да стартираш услуга или създадеш продукт.

Аз силно препоръчвам продукт, защото инвестираш в началото и после с времето и опита стойността се натрупва в продукта, а и не трябва да превключваш на различни идеи.

В началото разнообразието може да е приятно, но след време ще започнеш да искаш да имаш свобода и лично време.

Валидиране и проверка

Тази последна стъпка е много важна. Тук вече трябва да си говориш с потенциални клиенти точно тези хора, за които би създал/а услугата или продукта.

Трябва да ги питаш дали биха го ползвали и на каква цена. Какви са очакванията им. Има ли друг проблем, който е по-важен за тях и трябва да се реши по-бързо, отколкото този, който първоначално планираше (това изисква гъвкавост).

Ако се сетиш за нещо полезно, което трябваше да добавим, пиши ни или напиши коментар!