

За матеріалами Фонду сприяння розвитку
підприємництва <https://eas.ee/>

ШЛЯХ ПІДПРИЄМИЦІ – ПОЧАТКІВИЦІ

#FromThePeopleOfEstonia

Сплануйте за допомогою цього
інструменту кроки, пов'язані із відкриттям
власного бізнесу чи започаткуванням своєї
справи, і станьте сама собі працедавицею!



Рішення про перший крок на шляху у підприємництво:

- Чому ви хочете стати підприємцею?
- Що вас мотивує до цього?
- Чи ГОТОВІ ви взяти на себе ризики?

Формулювання бізнес-ідеї:

- Чим конкретно ви хочете займатися?
- Що буде вашою послугою \ товаром?
- Це оригінальна ідея?
- Наскільки добре ви розбираєтесь у цій сфері?
- Чи є ринковий попит на товар, чи послугу, котрі ви запропонуєте?

Оцінка життєздатності вашої ідеї:

- Хто ваші клієнти та клієнтки?
- Наскільки глибоко ви знаєте їхні потреби?
- Хто ще пропонує схожий товар чи послугу, як йдуть у них справи?
- Чому клієнти мають віддати перевагу саме вашому товару чи послугі?



Залучення фінансування:

- Які інвестиції вам потрібно зробити на старті?
- Як ви будете це фінансувати, звідки візьмете кошти і ресурси?
- Як ви плануєте переконати тих, хто надасть кошти, чи ресурси, що це варто зробити?
- Чи здатні ви виконати взяти на себе фінансові зобов'язання? За рахунок чого?
- Що стане для вас найкращим рішенням у сфері інвестицій і чому саме?

Бізнес-планування:

- Яким буде ваш наступний крок?
- Чи прописали ви детально, хто, що і коли має робити?
- Чи склали ви план дій, котрий враховує ризики?
- Ви вже прорахували, скільки коштів будете заробляти і скільки витратити?

Комплектація команди:

- Хто буде у вашій команді?
- Як ви будете шукати, залучати та навчати команду?
- Хто з команди за що буде відповідальним?
- Як ви плануєте мотивувати людей, які будуть у них зарплати, премії, бонуси?



Розробка продукції \ послуги:

- Чи ви вже випробовували свою послугу \ товар на людях?
- Які відгуки клієнтів та клієнок ви отримали?
- Чи продумали ви систему ціноутворення, і що входить в ціну послуги\товару?
- Чи потребує ваш товар або послуга ліцензування, сертифікації, патентування?

Пошук перших КЛІЄНТІВ І КЛІЄНОК

- Ви дослідили, як мислить та приймає рішення ваш клієнт?
- Чи помітні ви для вашої цільової аудиторії, чи легко вас знайти?
- Як ви переконаєте людину зробити покупку?
- Де та як рекламують себе ваші конкуренти і конкурентки?

Реалізація запланованого:

- Чи все йде за планом?
- В чому полягають «вузькі місця»?
- Як можна подолати ті виклики і проблеми, котрі постають?
- Хто та яким чином міг би вам допомогти?