

Как начать свой бизнес?

(пособие для начинающих бизнесменов)

5 Этапов

Чтобы Начать Свой Бизнес Сегодня

Введение.



Приветствую тебя дорогой читатель на страницах этой книги. Если ты скачал эту книгу и сейчас читаешь эти строки, это значит, что ты хочешь иметь свой бизнес, работать на себя, иметь независимость и свободу. И это очень хорошо. Я тебя поздравляю! Ты уже сделал первый шаг.

Я не знаю, понравится ли тебе эта книга, или после прочтения ты удалишь ее со своего компьютера. Возможно ты поделиться этой книгой со своими друзьями или потенциальными партнерами по бизнесу. Я не могу знать заранее как ты воспримешь то, что в этой книге изложено и когда ты вообще решишь действовать. Возможно ты решишь

написать мне свой отзыв или комментарий... А может даже позвонишь и скажешь слова благодарности.

Я только надеюсь, что эта книга станет полезна тебе именно сейчас. Надеюсь, что она тебе понравится. Поэтому желаю легкого и полезного чтения.

В этой книге ты найдешь ответы на такие вопросы: «Как начать свой бизнес?», «Как разработать бизнес-план?», «Как получить деньги от государства?».

Я думаю, что именно эти темы волнуют большинство начинающих предпринимателей. Поэтому я поделюсь с вами своим опытом и знаниями в такой большой теме, как - бизнес. И мы, вместе с вами попробуем разобраться в ее азах.

С Уважением, Владислав.

Поехали!

Часть материала была взята из проведенных вебинаров на тему: «Как начать свой бизнес?». Подробнее по ссылке: <http://frimenbook.ru/obuchayuschie-vebinary>.

А теперь, давайте попробуем разложить по полочкам весь процесс создания своего бизнеса.

Этап № 1.

Когда мы хотим начать свой бизнес,- перед нами всегда встает вопрос: «С чего начать?» И первое, что необходимо решить начинающему предпринимателю, это поиск и выбор идеи бизнеса. Для этого есть несколько способов и методов поиска и выбора идеи.

В сети огромное количество информации по бизнес-идеям, великое множество сайтов, на которых вы можете найти тысячи статей на тему «бизнес-идея». И каждый день миллионы людей по всему миру ищут в интернете ту гениальную идею, которая принесет им огромное финансовое состояние, сделает их мир краше и счастливее. Но перед нами встает одна большая проблема.

Проблема в том, что информации много, а выбрать необходимо только одну. И тут мы себя спрашиваем: «Какая же идея бизнеса среди всего этого многообразия действительно реально прибыльна?». И этот вопрос ставит нас в тупик. Потому что мы не изучали рынок, потому что мы не делали расчетов, потому что мы не знаем как делать бизнес.

Я хочу вам сказать, что все эти статьи про супер - пупер прибыльные идеи бизнеса, написаны только для того, что бы вы их читали. В интернете вы не найдете ту гениальную идею, которая принесет Вам состояние. Лишь до тех пор, пока Вы ее не попробуете.

И вы возможно скажете: «Не пробовать же каждую идею?!». Все правильно! На это у вас не хватит и всей жизни. Я предлагаю иной выход из данной ситуации.

Для того чтобы найти ту идею бизнеса, которая принесет вам не только высокую прибыль, но и моральное удовлетворение, вам следует просто знать несколько методов поиска и выбора идеи для бизнеса.

Вот некоторые из них, представленные на моих вебинарах, на тему:
«Как начать свой бизнес?»

1. Метод Попова
2. Метод Чичваркина
3. Народный метод
4. Аналитический метод.

Метод Попова.



Автор книг:

"Думай и богатей по-русски - 1, 2",
"Твой путь к деньгам",
"Как стать обеспеченной",
"Русский путь в сетевом маркетинге",
и др.

Всем советую прочесть его книги. В этих книгах есть множество примеров того, как обычные люди находили свое призвание и становились успешными и счастливыми. Но чтобы не тратить ваше время на поиск и скачивание данной литературы, я расскажу вам два метода того, как найти подходящую идею для своего бизнеса.

Первый метод по Попову: «Родительский»

Для того чтобы найти свое предназначение, Вам просто нужно посмотреть на своих родителей.

Вот что пишет Попов в своей книге - «Думай и богатей по русски»:

«У каждого человека существует ниша, которая позволит ему обрести деньги. Причем деньги на этом поприще приходят легко, иногда даже очень легко».

«Можно прочесть десятки учебников по бизнесу, получить несколько экономических образований, окончить множество всевозможных курсов, но если ты со стопроцентной уверенностью не нашел свою нишу, то никогда не получишь адекватной отдачи за свой труд».

ЛЮДЯМ, ВСТУПАЮЩИМ В ТРУДОВУЮ ЖИЗНЬ, БЕЗ ЯРКО ВЫРАЖЕННЫХ СКЛОННОСТЕЙ И УВЛЕЧЕНИЙ (ИЛИ НЕ ИМЕЮЩИХ ВОЗМОЖНОСТЬ ТАКОВЫЕ РЕАЛИЗОВАТЬ), ПЕРВЫЕ 8-10 ЛЕТ НА ТРУДОВОМ ПОПРИЩЕ ДЕНЬГИ БУДУТ ПРИХОДИТЬ ЧЕРЕЗ ТОТ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КОТОРЫМ ДОЛГОЕ ВРЕМЯ ЗАНИМАЛСЯ КТО-ТО ИЗ ПРЯМЫХ РОДСТВЕННИКОВ – ОТЕЦ, МАТЬ, РОДИТЕЛИ ОТЦА, РОДИТЕЛИ МАТЕРИ.

Делаем вывод,- для поиска супер идеи, нам просто надо посмотреть на своих родителей. Чем наши родители занимаются вот уже более 10-20 лет? Они могут работают на государственной службе, или может быть

они трудятся в сфере бизнеса. Просто взгляните на своих дорогих родителей.

Конечно нам не всегда нравится то, чем занимаются наши родственники. Но это не значит, что если Ваша мама работает уборщицей, а папа слесарем, нам надо идти именно по их прямым стопам. Если ваша мама уборщица, то вашей сферой деятельности может быть компания по оказанию «клининговых услуг». А если Ваш папа слесарь, организуйте компанию «мастер на час».

Второй метод Попова

ТОТ ФАКТ, ЧТО СЛУЖИТ ПРИЧИНОЙ ПРЕЖДЕВРЕМЕННОЙ СМЕРТИ ТЕЛА ЧЕЛОВЕКА В ЕГО ПРЕДЫДУЩЕЙ ЖИЗНИ И БУДЕТ СЛУЖИТЬ ЖИВОТНЫМ ИСТОЧНИКОМ В ЕГО ЖИЗНИ НЫНЕШНЕЙ.

Что же это значит?

«Если говорить простым языком - те из нас, кто в прошлом воплощении погиб на войне, обретут жизнеобеспечение своего тела, став военными или торгуя всем, что связано с железом (металлопрокат, бытовая техника и т.д.). Те, кто из жизни ушел в результате несвоевременного оказания медицинской помощи, в новой жизни сами становятся предприимчивыми медиками. Люди, чья предыдущая жизнь прервалась в результате голода, удачливы тогда, когда стараются разбогатеть на производстве или торговле продуктами питания. Казненные за разбой или финансовые преступления, в новом воплощении – основатели финансовых пирамид или других авантурных проектов, связанных с деньгами, и т.д.»

И теперь перед нами встает другой вопрос: «Как понять, какой смертью мы умерли в прошлой жизни?»

Интересный вопрос конечно:)

Поискав в интернете ответ на это вопрос, я нашел следующую информацию.

Некоторые советуют выйти в Астрал. Другие предлагают пройти незамысловатый тест.

Но какой-то он сомнительный:)

Можно конечно обратиться к гадалке или знахарю, но тут я вам не советчик.

Потому как, не знаю таких лично:)

Прочтите книги Попова, и вы узнаете больше!

Метод Чичваркина



«Если нечего жрать, нужно заниматься тем, что приносит деньги немедленно, без затрат. А вот после приобретения уверенности, что семья голодать не будет, надо найти те приятные вещи, которые нравятся именно тебе».

Из метода Чичваркина можно сделать простой вывод. Если вы видите, что данный вид деятельности приносит вам доход, но при этом не являетесь владельцем данного бизнеса, попробуйте его создать. Т.е. открыть тот же бизнес, в котором вы работаете как наемный работник. Ведь вы его уже знаете, вам будет проще на нем заработать, нежели на совершенно новом поприще. А уже потом найдите такую идею или вид деятельности, который будет приносить вам моральное и материальное удовлетворение.

Народный метод.



Большинство думающих и предпринимателей людей считают, что в первую очередь заниматься надо тем видом бизнеса, который будет нравиться именно тебе. И очень хорошо, если имея свое хобби, вы превращаете его в свой новый и прибыльный бизнес. Бизнес, который не только приносит вам доход, но

и моральное удовлетворение, которым вы хотите заниматься 24 часа в сутки.

Но можно и по другому. Если у вас есть практический опыт в каком-то виде деятельности, то вы смело можете начать бизнес именно в этой сфере. Возможно вы создадите конкуренцию своему нынешнему начальнику. Но если вы действительно хотите заниматься этим делом и все получается хорошо, - не переживайте, все ОК!

В свое время я стал общаться с теми предпринимателями, которые были моими конкурентами, вследствие чего мы стали не плохими знакомыми, которые не конфликтовали, и не вели войну за рынок. Потому что с конкурентами нужно дружить, а не воевать. И сейчас, когда каждый из нас поменял сферу деятельности, мы не перестали общаться. Теперь нам вообще нечего делить. Теперь мы не просто знакомые. Некоторые из нас стали друг - другу клиентами и партнерами.

И если у вас есть опыт или знания в какой-то сфере, то можете начать с этого. **Главное в бизнесе – это его начать, а дальше все закрутится, завертится.** И не страшно, если у вас не получится. Это нормально. Многие предприниматели даже говорят обратное: **«Чтобы действительно добиться успеха, необходимо не один раз прогореть и потерять все»**. В моем случае, я начинал свой новый бизнес более четырех раз. И каждый раз я получал все новый и новый опыт, новые связи, новых знакомых. И если вы будете рассматривать свое поражение как возможность начать все с нуля, с лучшего старта, то с каждым разом у вас будет получаться все лучше и лучше. Теперь вы знаете, где и как стоит начинать. Теперь вы более опытный и «прожженный» бизнесмен, который действительно добьется успеха. Главное в этом не сомневаться.

Другие скажут, что главное это верить. А я считаю, что если веришь и проигрываешь, то падать намного больнее. А вот если ты не сомневаешься в том, что будешь успешен и не важно в какой сфере, то и проигрыш рассматриваешь как еще одну возможность, как еще одну ступеньку к победе, к успеху.

Основные принципы народного метода:

1. Для души.
2. Для тела.
3. По возможностям
4. По опыту
5. Из знаний

Аналитический метод



Данный метод будет интересен в первую очередь тем, кто имеет аналитический склад ума. Кто любит анализировать, прежде чем что-то начать. Проверить все «за» и все «против».

Но тут, скажу я вам, очень много работы, и не один день потраченного времени. И чем дольше вы будете изучать рынок и делать анализ, тем больше вероятности, что вы откажетесь от своей идеи.

И с одной стороны - это плохо. Но с другой,- вы уже на ранних стадиях создания своего бизнеса отсекаете те идеи, которые будут провальными, или не реализованы до конца, в связи с отсутствием каких либо ресурсов, или с большой конкуренцией.

Однако это отличный метод для тех, кто не может найти себя и свое предназначение, а так же ищет идеи на стороне. Главное не верить в то, что говорят или пишут те, кто предлагает уникальные и проверенные идеи бизнеса. Ведь каждую идею необходимо не только проанализировать, но и проверить на «своей шкуре». Потому, что для одного, этот бизнес может действительно успешен и приносит высокий доход, а для другого - это только мучение и тяжелый труд, который к тому же не приносит прибыли. Поэтому делаем анализ и начинаем проверять каждую возможную идею на предмет возможности ее реализовать.

Основные принципы данного метода:

1. Изучение спроса

Самый простой способ изучать спрос на товары или услуги, это спросить своих знакомых и друзей. Хотя, если ваш товар или услуга предназначены для предпринимателей, или организаций, в то время как среди ваших знакомых таковых нет, то и спрашивать нет смысла. Для этого существует другой способ изучения спроса - анализ количества запросов в поисковой системе. Лучше всего подойдет такой поисковик как Яндекс.

Указав регион охвата, и прописав ключевые слова, по которым, как вам кажется, будут искать ваш товар или услугу, вы сможете понять на сколько это актуально в сети. Конечно это не показатель того, что ваш товар или услугу будут покупать там, где вы будете ее продавать. Я имею ввиду город или район расположения. Но вы сможете просчитать примерный спрос исходя из показателей.

Например, вы делаете запрос на город с населением в 1 млн. человек по своему товару или услуге. По показателям, количество запросов составляет 1000 шт. в месяц. Следовательно, анализ показывает, что объем спроса на ваш товар или услугу составляет 0,1%. Это конечно выглядит совсем не значительно. Но уже кое-что. И если на данном рынке вы не наблюдаете конкуренции, то можно уже рассчитывать на то, что ваш товар или услугу будут покупать. Конечно это не единственный способ изучения спроса, зато самый простой.

Пример:

Статистика посещений

статистика ключевых слов

по словам по регионам на карте по месяцам по неделям

Красноярск

Обновлено: 05/04/2013

Что искали со словом «недвижимость» — 96554 показа в месяц

Слова	Показы в месяц
недвижимость	96554
недвижимость +в красноярске	17971
агентство недвижимости	9953
явито недвижимость	5505
продажа недвижимости	4333
явито недвижимость красноярск	4307
спандо недвижимость	3834
арвера недвижимость	3805
жилком недвижимость	3412
агентства недвижимости красноярск	3395
жилком красноярск недвижимость	3370
арвера недвижимость красноярск	3256
недвижимость спандо красноярск	2889

Что еще искали люди, искавшие «недвижимость»:

Слова	Показы в месяц
квартиры +в москве	1558
снять квартиру +в москве	199
квартира	207601
продажа квартиры +в новостройке	190
новостройки +в москве	75
новостройки	7875
продажа квартир +в москве	103
продам квартиру	16834
продажа квартир	28682
квартиры +в одицово	35
купить квартиру +в москве	321
купить квартиру +в подмосковье	17
купить квартиру	29757

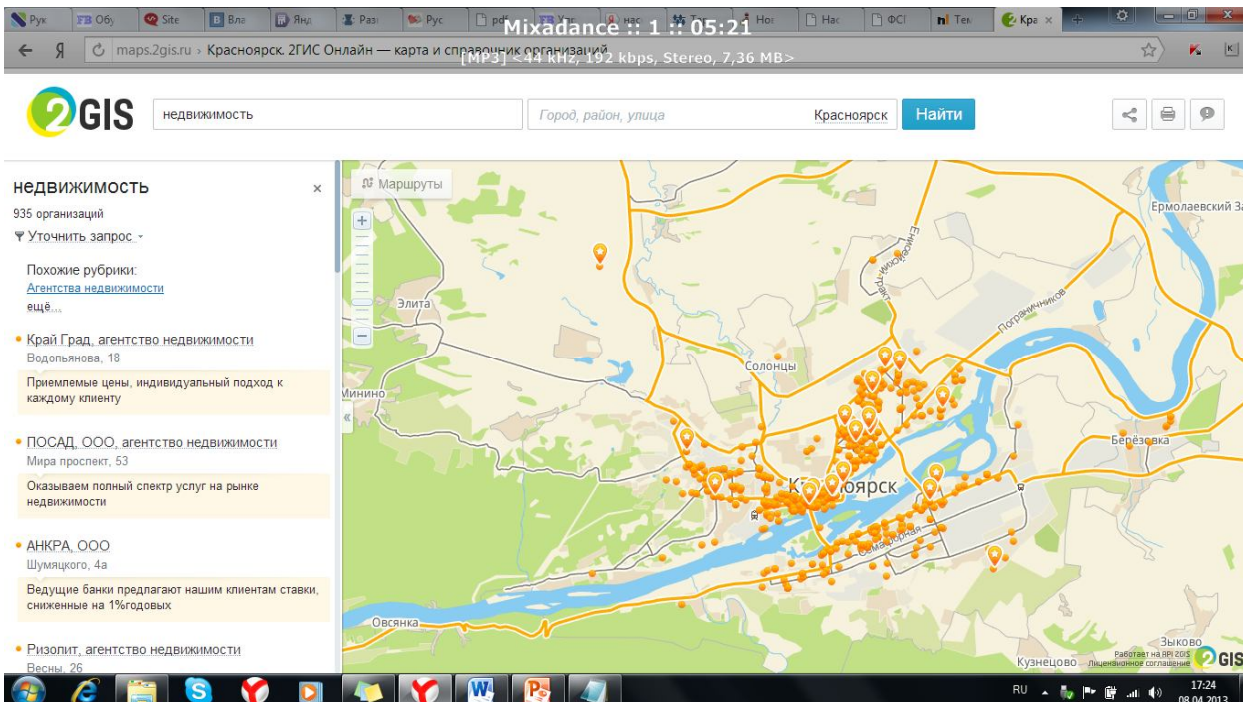
Мы рассмотрим такой вид бизнеса, как агентства недвижимости и выберем такой город, как Красноярск, население которого составляет примерно 1 млн. человек.

Количество запросов по слову «недвижимость» составляет 96554 шт. в месяц. Следовательно, объем спроса на данный товар (недвижимость) будет составлять 9,7%. Что говорит о высоком спросе.

Но не будем забывать, что и количество компаний и фирм, оказывающих услуги по недвижимости, тоже достаточно велико. Поэтому мы переходим к следующему пункту.

2. Изучение предложений

После изучения спроса, нам необходимо изучить количество предложений на рынке. И вновь мы обращаемся к возможностям интернета. Открываем справочник 2gis.ru и вводим слово недвижимость - получаем список компаний зарегистрированных в г. Красноярске,



The screenshot shows a web browser window with the URL maps.2gis.ru. The search bar contains the text 'недвижимость' and 'Красноярск'. The search results on the left side of the page show '935 организаций' and a list of real estate agencies with their addresses and services. The map on the right shows the city of Krasnoyarsk with numerous orange location pins indicating the locations of these agencies. The taskbar at the bottom shows the Windows operating system with various application icons and the system clock displaying 17:24 on 08.04.2013.

получаем данные о том, что количество зарегистрированных компаний занимающихся недвижимостью составляет 935шт. Для города миллионника эта цифра достаточно приемлема. Однако попасть на этот рынок, не имея контактов и своей клиентской базы, будет достаточно сложно. Поэтому, лучше если вы сначала проработаете в данной сфере в качестве наемного работника.

3. Анализ компаний

После того, как мы нашли все эти компании, мы знаем, где они находятся, есть ли у них свой веб-сайт. Начинаем их изучать. Можно даже позвонить в несколько компаний и оценить сервис обслуживания, и количество предложений. А можно даже покататься по офисам компаний. Вобщем все, что можно узнать о конкурентах, вы должны

знать. И пусть это будут не финансовые показатели, а хотя-бы условия работы с клиентами, ассортимент их предложений, удобство парковки и дизайн офиса, а так же наличие или отсутствие веб-сайта, его привлекательность и информативность. И многое другое, что можно узнать из открытых источников информации.

Благодаря этому анализу, вы сможете глубже понять данную сферу, и уже на начальных этапах запуска бизнеса, сделать своим преимуществом множество недочетов конкурирующих компаний, превратив их в решение человеческих проблем, связанных с покупкой, продажей или арендой недвижимости.

Но если ваш городок не так велик, и у вас нет подобной справочной, то просто купите газету, смотрите телевизор и спрашивайте у знакомых, которые пользовались услугами риелторов.

4. Решение человеческих проблем.

Ищите проблемы! Что это значит? Присмотритесь к людям, к их проблемам. К тому, что им необходимо для комфортной и счастливой жизни. За что они отдали бы свои деньги, чтобы облегчить свою жизнь. Ищите среди своих знакомых, среди друзей и родственников. И главным источником поиска информации, конечно же являетесь вы сами.

5. Опросы.

И последнее. Найдите предпринимателей, к которым вы можете обратиться за советом. И не бойтесь спрашивать. Практически каждый предприниматель хотел бы поделиться своими мыслями и свои успехом с кем то, кто бы его услышал и прислушался. С кем то, кто желает начать свой бизнес, и обязательно примет его советы и рекомендации к сведению.

Из своей практики общения с предпринимателям, я хочу рассказать то, как я получил интересные советы от состоявшихся предпринимателей будучи еще студентом.

Мне хотелось услышать от реальных предпринимателей, как они добились того, чем сейчас владеют. Как они начинали, как двигались к цели. Какие преграды были на их пути, и чем они жертвовали, чтобы добиться успеха. И тогда, я решил импровизировать.

Я нашел дешевый диктофон, который валялся у меня в пыли на верхней полке, купил батарейки и новую кассету. Пошел в один из бизнес-центров города, в котором было множество компаний, которые арендовали там офисы.

Заходя в офис, я представлялся журналистом одной из местных газет и просил, чтобы меня представили директору компании, для того, чтобы взять у него интервью. И в тех случаях, когда директор был в офисе, меня с огромным уважением и подчтением приглашали, наливали чашечку кофе и отвечали на любые мои вопросы, связанные с успехом, с бизнесом и т.д.

Таким образом, я за три часа, опросил четырех предпринимателей, которые оказались очень милыми и приветливыми людьми. И самое главное, после общения с ними, меня поразило то, что не важно, как они отвечали на мои вопросы. Главное, что от них я получал большой заряд положительной энергии. От которого, просто хотелось бежать и делать. Создавать свой бизнес. Что-то предпринимать. Это удивительно, но после трех часов интервью, я совершенно не устал, а на оборот, был бодр и активен.

Эти предприниматели занимались разными видами деятельности. Сначала я познакомился с молодой и привлекательной женщиной лет 35, которая владела своим бизнесом в сфере издательства и средств массовой информации. Затем это был статный, даже могу сказать крупный мужчина, ростом примерно 190см. и весом больше 100кг. На котором было больше золота, чем я когда либо видел. И этот мужчина занимался тем, что уничтожал вредителей. Насекомых, грызунов и т.д. Сам он конечно только руководил процессом.

Потом я познакомился с владельцем туристической компании, которая была уже более десяти лет на рынке и пережила не только взлеты, но и падения. Но снова вставала и старалась удержаться в своем сегменте рынка. Тем самым, даже в кризисные времена она чувствовала себя довольно спокойно.

И последний предприниматель с которым я разговаривал о его успехе, о его бизнесе, был директор рекламного агентства. Это был очень позитивный человек, который постоянно шутил и рассказывал анекдоты, про своих клиентов и про свой бизнес.

Таким образом, мне удалось познакомиться с теми людьми, о которых до того дня я даже не знал. Мы обменялись контактами и попрощались. И до сих пор я помню каждого из них. Потому, что общаться с успешными людьми действительно приятно и интересно. Это куда лучше, чем

выслушивать недовольства своих друзей и родителей, которые постоянно чем-то не довольны в этой жизни, потому что не смогли добиться успеха. Потому что они не любят свою работу. Потому что у них нет огонька в глазах. И после этого я понял, что чем больше мы общаемся с успешными людьми, чем больше времени проводим в их окружении, даже если сами не являемся предпринимателями, а всего лишь студентами, мы заряжаемся огромной энергетикой, которая обязательно поможет нам изменить свою жизнь в лучшую сторону. На своем примере я скажу, что уже через год, я начал свой бизнес. И пусть он был не так успешен, как мне этого хотелось. Главное, что как только я начал заниматься бизнесом, мой круг общения начал меняться.

Среди моих знакомых и друзей стало больше предпринимателей. И это были самые интересные люди из тех, кого я на тот момент знал. Это были как большие предприниматели со стажем более двадцати лет, так и молодые бизнесмены моего возраста. И с теми и другими я находил общий язык, общие темы. И не важно, какова была разница в возрасте. Главное, что мы были предпринимателями и нами двигала одна цель – стать успешным и богатым человеком. С одними мы были деловыми партнерами, а с другими пили водку в баре, с третьими играли в бильярдной. В общем, жизнь начала меняться сразу. И уже в первый год моей предпринимательской деятельности, я познакомился с огромным количеством людей, у которых я учился, с которым общался и заряжался их энергетикой.

Этап № 2.

После того, как мы выбрали идею бизнеса, нам необходимо пройти следующий этап, который называется «Анализ ресурсов». Что я имею в виду? Анализ ресурсов покажет нам то, что у нас есть для того, чтобы начать свой первый бизнес. И начать его так, чтобы потратить меньше времени и средств.

И в первую очередь, рассматриваются те ресурсы, которыми владеете именно вы, а потом уже ваших партнеров, друзей и родственников, которые поддерживают вашу идею создания своего бизнеса.

Основные ресурсы:

1.Знания

Знания – это главный ресурс в вашем бизнесе.

Знания, которые мы получаем из:

- А). Школа, ВУЗ, Техникум, Училище, Лицей.
- Б). Тренинги, семинары, вебинары, коучинг.
- В). Книги, статьи, аудио и видео записи.
- Г). Интернет
- Д). Форумы (онлайн и офлайн)
- Е). Личное общение

Используйте каждую возможность получить любые знания связанные с бизнесом. Это единственный ресурс, который у вас не отнять, и который вы можете получить в огромном количестве совершенно бесплатно. Поэтому постоянно учитесь и развивайтесь. Получайте те знания, которые необходимы в вашем бизнесе. Потому что бизнес развивается тогда, когда развивается сам руководитель и собственник.

2. Навык и опыт

Если вы никогда не были заняты в торговле, вы не учились на продавца, то мой вам совет, найдите возможность для того, чтобы начать что-то продавать. И в остальных вещах так же. Для человека, который имеет опыт или навык работы в той сфере деятельности, в который планирует начать свой бизнес, то шанс добиться успеха у него на много больше, чем у того, кто не имеет этого опыта.

Где мы получаем навык и опыт?

1. На работе
2. Дома
3. В кругу друзей
4. В кругу семьи
5. Во время отдыха
6. Всегда!

3. Деньги

Многие из тех, кто читает эту книгу, наверняка имеют работу и получают за это деньги. Но возможно, вы - студент и максимум, что вы имеете, это

немного карманных денег от родителей или от стипендии, если конечно вы учитесь на «хорошо», или «отлично». Поэтому перед вами всегда будет стоять вопрос: «Где взять деньги на создание своего бизнеса?».

Если у вас нет богатых родителей или состоятельных знакомых, то вы наверняка думаете, что денег вам взять негде. И я хочу вас в этом разубедить. Потому что сам начинал бизнес, не имея в кармане и 1000 руб.

Для начала давайте посмотрим на то, что вы за свою жизнь успели приобрести. Может это золото или серебро. Может у вас есть копилка на «черный день», в которой скопилась кругленькая сумма. Может вы занимали кому-то деньги, и сейчас самое время получить их обратно.

Возможно, у вашей бабушки есть ценные бумаги крупной корпорации. Возможно, вы имеете возможность найти подработку, чтобы достать еще немного лишних денег. Необходимо рассматривать все возможные варианты получения наличных. Поэтому если вам уже 18 и вы не учитесь на очном отделении, то самый простой способ получения наличных для создания своего первого бизнеса, воспользоваться государственной поддержкой от центра занятости, которая выдает единовременную финансовую помощь на создание «своего дела».

Для этого вам нужна идея и документ в виде бизнес-плана, благодаря которому вы и получите денежные средства, которые возвращать не надо. Т.е. денежные средства выдаются на безвозвратной основе при условии выполнения всех требований центра занятости. Размер данной помощи в каждом районе и городах разный. В среднем, эта цифра колеблется около 70.000 руб.

Конечно эта сумма небольшая, но это то, с чего лучше всего начать. И я рекомендую всем начинающим предпринимателям не использовать заемные средства в том случае, если это ваш первый опыт в предпринимательской сфере. Постарайтесь использовать все возможности, кроме кредитов и займов.

Источники:

1. Наличные
2. Ценные бумаги
3. Золото
4. Дебиторская задолженность
5. Другое

4.Люди и связи.

Еще одним из главных источников получения прибыли и создания своего бизнеса являются люди.

За всю нашу жизнь, не важно сколько нам лет, мы имеем множество контактов. Сначала это детский сад, потом школа, университет, училище и т.д. Всю нашу жизнь, с самого рождения, нас окружают люди. Наши близкие, друзья, соседи и все те, с кем мы общаемся, пересекаемся и знакомимся в течение всей нашей жизни. И чем больше у вас друзей и знакомых, тем больше вероятности того, что вы найдете возможность воспользоваться тем, что могут дать эти связи.

И это еще не все. Имея множество контактов с именами, номерами телефонов и электронной почты, вы всегда сможете их проинформировать о том, что вы начали заниматься своим бизнесом и возможно эти самые друзья и знакомые станут вашими первыми клиентами.

Поэтому мы ищем людей и составляем свой список среди:

1. Друзей
2. Знакомых
3. Родственников
4. Партнеров
5. Клиентов
6. Врагов
6. И т.д.

Этап № 3.

Мы определились с идеей бизнеса. Провели ее анализ. Нашли все необходимые ресурсы. Теперь плавно переходим к следующему этапу, который называется «Анализ бизнеса». И что мы должны сделать? Мы должны ответить на следующие вопросы:

1.Что продаем?

На этот вопрос мы очень четко и понятно даем ответ о том, что мы планируем продавать. Если это услуга,- то какая, если это товар,- то какой. Если в вашем ассортименте множество услуг и товаров, то стараемся более детально расписать весь его перечень. Для этого можно даже составить своего рода прайс-лист. Нужно понять, все ли услуги или товар вы сможете и хотите реализовывать. Только хочу добавить, что в бизнесе необходимо иметь товар или услугу как средство рекламы и продвижения, на котором вы будете зарабатывать очень мало или не зарабатывать вообще, но это будет привлекать ваших будущих клиентов. И конечно же товар или услуга для извлечения прибыли, на котором вы будете делать вашу основную прибыль. Подробнее этот вопрос рассматривается во множестве литератур по маркетингу и теории продаж.

2.Кому продаем?

Здесь мы определяем наших потенциальных клиентов. Их пол, возраст, социальный и экономический статус. Уровень жизни и даже психологический портрет. И чем подробнее будет портрет вашего потенциального клиента, тем проще начать продвигать свой бизнес, свой товар или услугу.

Добавлю только то, что на первых этапах создания подобного портрета, вы будете сомневаться, вы можете ошибаться в его характеристиках и чертах. Но с запуском бизнеса, ваша картина того, каков ваш клиент, станет более ясной. И вы без особого труда скажете, кто ваш клиент.

3.По какой цене?

Помните мы изучали рынок и конкурентов? И конечно же изучали их ценовую политику. Благодаря этим данным мы сможем самостоятельно составить свой прайс-лист со своими ценами, которые, на первом этапе не стоит слишком занижать, дабы переманить клиентов. Низкая цена еще не дает гарантию того, что клиенты повалят к вам рекой. Порой низкая цена может только отпугнуть ваших клиентов. Ведь в представлении простого обывателя, низкая цена чаще всего ассоциируется с низким качеством. Следовательно, над формированием цены необходимо поработать тщательно, взвесив все «за» и «против».

Но вы можете сделать очень низкую цену на тот товар или услугу, которая будет привлекать клиентов. Как уже ранее было сказано: **Бизнес должен иметь как товар для продажи и извлечения прибыли, так и товар для рекламы и привлечения клиентов, цена которого самая низкая.**

4. Где и как продаем?

Тут конечно все зависит от идеи вашего бизнеса. Возможно это обычный торговый павильон, а может интернет-магазин. Я не знаю, какой именно бизнес вы планируете запустить, но точно знаю, что даже запуская интернет-магазин и планируя продавать по всей России, перед вами будет возникать много сложностей из-за слишком насыщенного рынка. Старайтесь на начальном этапе его не расширять, а наоборот, - сужать. Ведь тогда и затраты на его продвижение будут ниже. Делая, например рекламу в Яндексе на всю Россию, цена клика будет куда больше, чем допустим по Сибири, или какой-то области. Не стремитесь продать все и всем. Изучайте, исследуйте и проводите анализ и все будет в шоколаде.

5. Зачем?

Мы не просто планируем продавать товары или услуги. Мы в первую очередь решаем проблемы, с которыми сталкивается наш клиент. Именно это должно быть нашим маркетингом. Именно эти проблемы и будут двигать наших клиентов покупать у нас.

Этап № 4.

На четвертом этапе, мы будем рассматривать одну из самых сложных тем – «Разработка бизнес-плана». Но для начала, мы ответим на следующий вопрос: «Что такое бизнес-план и зачем он нужен?»



Бизнес-план это документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а так же определяет способы решения этих проблем. Поэтому бизнес-план в итоге отвечает на вопрос: «Стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств?»

Стоит заметить, что бизнес-план рассчитывается на перспективу, и составлять его рекомендуется на три-пять лет вперед.

Вы наверняка спросите: «А можно ли вообще обойтись без бизнес-плана?»

Я отвечу: «Можно!»

Можно только тогда, когда ваш бизнес очень, очень маленький, и вы не собираетесь строить и расширять его границы. Но если вы собираетесь заниматься бизнесом всерьез и надолго, то бизнес-план вам просто не обходим. После написания бизнес-плана, вы точно ничего не забудете, и будете двигаться к цели уверенно и ровно, получая от бизнеса удовольствие. Поэтому лучше не пожалеть времени и заняться составлением бизнес-плана уже сегодня.

Бизнес-план – это необходимый элемент управления бизнеса, который выполняет ряд важнейших функций.



Функции:

- * Прогнозирование
- * Оптимизация
- * Безопасность
- * Финансирование

С чего начинается бизнес-план?

1. Сбор данных
2. Анализ данных

Структура бизнес-плана

1. Титульный лист
2. Содержание
3. Резюме
4. Описание бизнеса (товаров и услуг)
5. Анализ рынка

- 6.Маркетинг план
- 7.Производственный план
- 8.Организационный план
- 9.Финансовый план
- 10.Анализ рисков

И сейчас мы рассмотрим, на какие вопросы необходимо найти ответы в основных разделах бизнес-плана.

Описание бизнеса

1. Что продаем?
2. Кому продаем?
3. Где продаем?
4. По какой цене?

Анализ рынка

1. Целевая аудитория
2. Конкурентная среда
3. Наши преимущества
4. Сильные и слабые стороны
5. Прогноз продаж

План маркетинга

1. Название компании
2. Местоположение
3. Каналы сбыта
4. Ценообразование
5. Реклама

6. Программа лояльности
7. Бюджет

Производственный план

1. Процесс производства и реализации.
2. Капитальные вложения (основные средства).
3. Дополнительные работы (ремонт).

Организационный план

1. Персонал
2. Должностные инструкции
3. Обязанности
4. Структура (кадровая политика)
5. Расчет з/п и отчислений в ПФ
6. Календарный план

Финансовый план

1. Стоимость проекта
2. Первоначальные инвестиции
3. Источники финансирования
4. Объем продаж по трем сценариям
5. Постоянные и переменные издержки
6. Расчет финансовых показателей
(прибыль, чистая прибыль,
точка безубыточности, рентабельность и т.д.)

Анализ рисков

1. Описание рисков

2. Вероятность возникновения
3. Способы снижения риска

Резюме

1. Цель проекта.
2. Краткое описание.
3. Краткосрочные и долгосрочные планы.
4. Преимущества проекта.
5. Основные финансовые показатели.
6. Источники финансирования.
7. Реквизиты

Титульный лист

1. Название.
2. Сфера деятельности.
3. Автор проекта.
4. Контактные данные

Этап № 5.

Финансирование бизнеса

Источники финансирования:

1. Банки
2. Спонсоры и инвесторы
3. Гранты и субсидии
4. Накопления
5. Продажа имущества
6. Друзья и родственники

Если вы всерьез решили подойти к вопросу поиска инвестиций, то вот вам мой совет.

Решившись открыть свой бизнес, многие начинают размышлять о том, что у них нет стартового капитала. Поэтому, на этом этапе все и заканчивается. Потому что наличности нет, недвижимости нет, счета в банке с кругленькой суммой тоже нет, и даже инвесторов подходящих не знаем.

Но начинать нужно не с капитала, а с идеи. С идеи, которая вас будет вдохновлять, двигать вперед и мотивировать на самые смелые поступки.

Никто не может сказать точно, хороша ли ваша идея, не испробовав ее на себе. Неизвестно, какая идея окажется победоносной именно для вас. Потому что то, что не получилось у одного, вполне может получиться у другого. Человек, прислушиваясь к советам тех, кто потерпел поражение в своем бизнесе, не всегда объективен в своих рассуждениях относительно прибыльности идеи.

И дело тут не в знании каких-то аспектов, а в состоянии сознания людей.

Большинство утверждают, что они не начинают свой бизнес из-за **отсутствия стартового капитала**. Но проблема в том, что даже имея стартовый капитал, они скорее всего, все равно бы ничего не сделали, либо провалились бы с треском.

И главное, это не начать бизнес, а его продолжить. Удержаться на плаву. Продержаться первые пять лет. И только после этого можно говорить о том, что бизнес устойчив и будет работать еще долгое время.

Когда принимаешь решение начать свой бизнес, начинается поиск подходящей бизнес-идеи. И я хочу вам сказать, чтобы вы не думали, что существуют какие-то идеальные бизнес-схемы, которые из любого сделают миллионера.

А если серьезно, то **дело не в идее, а в человеке, который ее воплощает.** Идея может быть глупой и не оригинальной, но приносить ее творцу большие деньги.

Одна и та же идея, один и тот же вид бизнеса, начатый в одно и то же время, у одного человека растет и развивается, а другого затухает уже в первый год ее существования.

Теперь вернемся к вопросу создания капитала для своей бизнес-идеи.

Прежде чем начать искать начальный капитал, составьте бизнес-план.

Бизнес-план должен включать в себя ваше резюме. О том, как составить резюме, мы говорить не будем. Вы это должны и сами знать.

В бизнес-плане необходимо подробно объяснить, как вы собираетесь использовать деньги, в которых вы нуждаетесь. Необходимо описать, что в вашем бизнесе уникального и чем он отличается от бизнеса конкурентов.

Необходимо описать процентную ставку на вложенный капитал. Описать то, как вы собираетесь выплачивать деньги инвестору – ежемесячно, ежеквартально или постоянное получение части прибыли от бизнеса.

Когда вы имеете подготовленный план, знаете, сколько денег вам необходимо, как они будут использоваться и как вы намерены возместить их – вы готовы к поиску инвестора.

Один из самых простых способов поиска инвестора и денег – реклама в газете и в сети интернет. Объявление должно указывать требуемую сумму инвестиций. Поэтому всегда просите чуть больше, чем это требуется на самом деле. Ваше объявление должно так же указывать на тип бизнеса и прибыль обещанную за инвестиции, для того чтобы отсеять любопытных, от действительно заинтересованных.

Соберите своих друзей и устройте прием. Объясните им ваше деловое предложение. Укажите потенциальную прибыль. Скажите, сколько требуется денег. Распечатайте бизнес-план в нескольких экземплярах. И дайте каждому копию вашего плана. Обсудите вашу идею и бизнес-план со своими друзьями. А затем предложите вложить деньги как пассивному партнеру в ваш бизнес.

Спросите своих друзей и знакомых о том, не знают ли они подходящего инвестора. То же самое можно сделать и со служащими банка. Дайте им бизнес-план и попросите посмотреть на предмет улучшения. Поговорите

с ним относительно знакомых инвесторов. Попросите их вас познакомить.

Не игнорируйте возможности обратиться в компании, занимающиеся инвестициями в малый бизнес, работающие в вашем городе или области.

Эти компании существуют для того, чтобы кредитовать предпринимателей, которые могут вернуть хороший процент на вложения.

Промышленные банки обычно намного более склонны предоставлять бизнес-займы, чем обычные банки. Поэтому обязательно свяжитесь и с ними.

Страховые компании – главные источники долгосрочного капитала. Свяжитесь со страховыми агентами на предмет того, к кому вам обратиться. А так же ищите компанию, которая может извлечь выгоду из вашего товара или услуги.

Не слушайте истории о трудных временах и прочую чушь. Начните работу прямо сейчас, **закажите** или разработайте самостоятельно бизнес-план, делайте телефонные звонки, говорите с людьми, назначайте встречи и обсуждайте вопросы о финансировании вашего проекта.

Вывод

Подводя итоги всего вышесказанного, хочу сказать, что начать бизнес не так сложно как кажется и в тоже время, не так просто как того хочется.



В бизнесе есть множество моментов, которые вам необходимо знать самому. Особенно если в вашем распоряжении не большой капитал, и вы впервые начинаете свое дело. Всегда есть страх, что что-то пойдет не так, как планировали. И я хочу, чтобы вы свой страх превратили в своего друга, который будет подсказывать вам, что и как делать. Он будет вас мотивировать и направлять на великие свершения. И теперь, как только вы почувствуете страх, или не уверенность, смело начинайте делать то, чего боитесь. Делая те вещи, которые вас пугают, вы подчиняете себе этот страх. Вы становитесь сильнее и увереннее в себе. И уже со временем вы сможете то, о чем раньше даже и не помышляли.

Если вы уже сегодня начнете делать то, что описано в этой книге и не пропустите не одного дня, чтобы добиться чего-то и перебороть страх и не уверенность в себе, то в ближайшее время вы начнете меняться, и вместе с этим начнет меняться мир вокруг вас.

Получите Бонус

10 основных ошибок начинающих предпринимателей!

«Нет знаний - пользуйся опытом, Нет опыта - пользуйся знаниями. Нет опыта и нет знаний - найди того, у кого это есть и пользуйся им»

При открытии своего дела или запуске нового проекта, предприниматели совершают одни и те же ошибки, которые приводят их либо к большим издержкам, либо к полному провалу.

Сейчас мы с вами разберем самые типичные из них.

Первая ошибка - это отсутствие плана, или как сейчас принято называть - бизнес-плана. В большинстве случаев, планированием и составлением стратегии развития, редко кто занимается. Но и при его наличии, очень часто предприниматели ему не следуют. Таким образом, их действия и реализация проекта приходит в беспорядочное саморазрушение.

Бизнес-план, при его четком и грамотном описании и проработке, способен создать высокоорганизованное предприятие, направленное на завоевание рынка и извлечении максимальной прибыли с минимальными потерями.

Разработав бизнес-план своими силами, или при помощи специалистов, предприниматель должен четко следовать той последовательности, которая в нем обозначена, имея четкий и грамотный бизнес-план, разработанный под условия рынка в данном регионе, под конкурентную среду, в которой данный проект планируется запустить. Только тогда, можно рассчитывать на успех данного проекта. И главным условием составления бизнес-проекта, является максимальная причастность предпринимателя, в его разработке.

Вторая ошибка - это занижение тех затрат, которые планируется понести при запуске бизнес-проекта. Даже при детальном описании всех издержек и вложений в проект, 5-15% от общей суммы, потребуется в ближайшие два месяца для дополнительных расходов. Эта так называемые - непредвиденные расходы, которые чаще всего можно

было бы избежать, если бы начальная сумма инвестиций, была завышена примерно на 10-20%.

Мы склонны тратить больше и быстрее чем планировали. Это не должно вас удивлять или шокировать. Как начинающий, так и опытный предприниматель, не в состоянии просчитать все мелочи и ошибки в своем бизнес-плане. Пока вы планируете, пока вы создаете свой проект, меняется рынок, меняется спрос, меняется мода, инфляция, курсы валют и многое другое.

Третья ошибка - с начала офис, потом поиск клиентов. Все в точности наоборот. С начало мы находим клиентов уже готовых заплатить нам за наше решение их проблем, а уже потом думаем над офисом, над техническим оснащением, над закупом оборудования и уже в конце думаем над офисом.

Таким образом вы уберёжете себя от непреднамеренного провала или не состоятельности проекта. А также сократите издержки, воспользовавшись деньгами клиента.

Четвертая ошибка - медлительность и растягивание времени, при создании и запуске бизнеса. Чем дольше вы выходите на рынок, тем больше потерь несете. Чем медленнее проходить процесс запуска проекта, тем больше вероятность, что вас могут опередить.

Совершая данную ошибку, вы рискуете на все 200%.

«Для успеха не надо быть умнее других, надо просто быть на день быстрее большинства».

(Лео Сцилард)

Пятая ошибка - привлекаем в бизнес родственников и друзей в качестве партнеров. Привлекая в свой бизнес близких вам людей, вы обрекаете себя на постоянный дискомфорт. Вам очень сложно будет избавиться от них тогда, когда вам это потребуется. Вы постоянно будете ощущать груз ответственности за их жизнь. Вам придется платить им больше, чем они заслуживают. У вас постоянно будут просить денег. Вам придется идти им на уступки даже тогда, когда вы этого не хотите.

Конфликты чаще всего происходят в тех компаниях, где работают родственники, или друзья.

Шестая ошибка - переоценка спроса и прибыльности бизнеса. Каждый кто начинает свое дело, просчитывает свою прибыль и количество продаж в месяц. Но почему то всем свойственно завышать эти показатели. Нет четкого ответа почему так происходит, но есть предположение, что все мы ожидаем от своих действий больших и быстрых результатов. На практике все происходит иначе, и с меньшими показателями.

Седьмая ошибка - нет бренда, нет имиджа, нет цели, нет **МИССИИ**. Если всего этого нет, то как вас запомнят клиенты. То, как вы будите себя позиционировать на рынке, какое название фирмы выберете, какой цвет и форму логотипа создадите, это и будет влиять на ваш бизнес.

Я считаю, что нейминг очень важная часть в раскрутке чего угодно. Не просто так Виктор Белан стал Димой Биланом, а мальчик из Беларуси сменил имя с Лоренс Харви Зейгер на Ларри Кинг, чтобы стать мега популярным ведущим на радио и ТВ и получать по 1 миллиону долларов в месяц за свою работу.

«Нейминг - это процесс формирования, разработки названия компании, товара, услуги или бренда. Правильный нейминг компании сопровождается не только сбором информации о сегменте рынка, в котором планируется применение бренда и самим процессом создания названия, но и его проверкой по классам МКТУ. Качественное название - успех Вашего бизнеса».

«МКТУ - Международная классификация товаров и услуг, предназначенная для регистрации товарных знаков. Согласно МКТУ все товары и услуги по признаку однородности разбиты на 45 классов: 1-34 класс товары, 34-35 - услуги».

Восьмая ошибка - слишком много денег тратится на рекламу. Начинающие предприниматели считают, что чем эффективнее и масштабнее будет их реклама, тем больше продаж будет осуществляться. На самом деле - это не совсем верно. И в каждом случае, в зависимости от рода деятельности бизнеса, и нужно строить свой медиаплан.

«Медиапланирование (mediaplanning) - составление медиапланов (расписаний показов рекламных материалов), планирование рекламных кампаний, основа которого заключается в выборе медианосителей (ТВ, пресса, радио, наружная реклама, интернет) для доставки рекламного сообщения, а также оптимизации размещения по охватным, стоимостным и прочим характеристикам»

«Стратегическое медиапланирование - это часть маркетинга, которая обеспечивает контакт целевой аудитории с рекламным сообщением».

Порой бывает достаточно знать, кто ваш клиент и где он обитает (работа, места отдыха, образовательные учреждения, фирмы и компании), и начать там рекламировать, как сразу же, расходы на рекламу начнут снижаться. За счет четкой персонализации рекламных материалов, ваш клиент обязательно обратит внимание и запомнит вашу компанию.

Девятая ошибка - советоваться с друзьями и родственниками по вопросам бизнеса. Близкие нам люди склонны критиковать все, что нами предложено. Особенно это черта русского человека. Особенность нашего менталитета не позволяет использовать все инструменты оценки анализа бизнес-проектов, потому что русский человек склонен критиковать, при этом не имея своей собственной истории успеха. На Западе вы не услышите никаких категоричных заявлений вроде: "уберите это говно отсюда, я не буду его смотреть", там вам дадут какие-то личностные оценки, но они никогда не будут вас жестко критиковать. А наши люди жаждут расправы.

Не советуйтесь по поводу бизнеса со своими друзьями и родственниками. Лучшее что вы можете сделать - это предложить им товар или услугу рассказывая о его свойствах и выгодах. И тогда можно увидеть то, что больше всего цепляет их. Т.е. какие качества товара или услуги необходимо показать потребителю, чтобы лучше продать.

Если среди ваших знакомых есть опытные предприниматели, то лучше всего спросить совета у них, но полностью поддаться воздействию окружающего мнения не следует. Ищите ответы за и против. И если даже количество минусов будет больше - это еще не значит, что проект провалится. Предпринимательство - это в первую очередь риск.

«Предпринимательство - самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом и/или нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Десятая ошибка - после того как сделали рекламу и не получили желаемого эффекта, бросаем этот способ коммуникации. Порой, чтобы ощутить результат от проведенной рекламной компании необходимо время. Но даже если по прошествии достаточно длительного времени,

результата нет, отказываться от данного способа не стоит.

Необходимо просто пересмотреть концепцию, [переписать текст](#), [переснять ролик](#), заменить картинку и т.д. Если вы уверены, что вашу рекламу смотрят ваши потенциальные клиенты, то постоянно меняйте информацию, пишите и передавайте выгоды своих услуг, или товара, и каждый раз по-разному. И делайте это до тех пор, пока она не подействует.



Консалтинговая компания «FrimenBook» поможет вам получить любую форму государственной поддержки, путем разработки профессионального бизнес-плана, который пройдет экспертизу и получит финансирование для вашего проекта.

Чтобы заказать бизнес-план сейчас, перейдите по этой ссылке
[http://frimenbook.ru/how to order a business plan](http://frimenbook.ru/how_to_order_a_business_plan).

Чтобы прочитать отзывы наших клиентов, перейдите по этой ссылке
[http://frimenbook.ru/comments and suggestions](http://frimenbook.ru/comments_and_suggestions).

Контакты:

Телефон: +7-908-014-36-61

Телефон: +7-923-570-76-96

e-mail: ra_frimen@mail.ru

e-mail: magazininfo@mail.ru

e-mail: vladislavmaryasov@yandex.ru

1. www.действующийбизнес.рф (инфо-продукты, бизнес-вебинары)
2. www.бизнес-план-красноярск.рф (бизнес-планирование в Красноярске)
3. www.бизнес-план-новосибирск.рф (бизнес-планирование в Новосибирске)
4. www.бизнес-план-екатеринбург.рф (бизнес-планирование в Екатеринбурге)
5. www.бизнес-план-иркутск.рф (бизнес-планирование в Иркутске)



Для индивидуальной консультации свяжитесь со мной по скайпу:
kapitalist

Первая консультация бесплатна!

Я в социальных сетях:

<http://vk.com/maryasovvladislav>

<https://www.facebook.com/vladislav.marasov>

<http://www.odnoklassniki.ru/vladislav.maryasov>

<https://twitter.com/vladislavmaryas>

Хотите попробовать начать свой бизнес в интернете?

В этой части книги я расскажу вам один способ, как начать свой бизнес в интернете, который не требует больших денежных вложений. И чтобы долго не томить, я скажу прямо. Бизнес этот связан с продажей партнерских программ и инфо-продуктов.

Чтобы заработать деньги в интернете, необходимо что-то продавать. Это могут быть рекламные места, одежда, компьютеры или услуги. Но если вы не знаете где найти поставщиков, или какие услуги вы можете оказывать, т.к. ничем таким не отличаетесь, то проще всего продавать то, что уже продается другими, что создано кем-то, кто специалист в своей сфере. Кто уже заработал на этом неплохие деньги. И теперь просто живет припеваючи. Вам для этого не нужно иметь складов, офисов и товарного запаса.

Говоря откровенно, в интернете существует масса инфо-бизнесменов, и компаний, которые создают свои информационные и сложно-технические продукты и программы. И все эти продукты и программы, вы можете перепродавать на основании заключения соглашения о партнерстве. Соответственно вы получаете за это определенное вознаграждение, которое может составлять от 5 до 70%.

Что для этого нужно?

1. Необходимо найти этих гениев и компании, которые предлагают свои партнерские программы.
2. Выбрать тех, кто больше понравился. Тут идеального варианта нет. Все на ваше усмотрение.
3. Ознакомиться с условиями партнерской программы.
4. Зарегистрировать электронные кошельки.
5. Зарегистрироваться в партнерской программе.
6. И начать все это дело продвигать.

Прошу взглянуть на те партнерские программы, в которых я лично участвую.

Перейдите по этой ссылке:

<http://frimenbook.ru/poleznye-ssylki>

(перейдите по ссылке, или скопируйте и вставьте в строку браузера)

Инфопродукт

Который Я Рекомендую Сегодня Вам Приобрести

(для начинающих интернет-бизнесменов)



«Все Технические Моменты Онлайн-Бизнеса в Видеоформате»

Все, что касается таких вопросов как:

- создание сайта;
- разработка инфопродуктов;
- прием оплаты на сайте;
- партнерская программа;
- подготовка графики в AdobePhotoshop;
- создание видеоуроков и подкастов;
- живое видео для целей инфобизнеса;
- электронные книги... и т.д.

Цена: **2.990 руб.**

Подробнее о продукте <http://1popov.ru/frimenbook/disc1>
(перейдите по ссылке, или скопируйте и вставьте в строку браузера)