|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ДОМАШНЕЕ АГЕНТСТВО | | |
|  |  |  |
| Контрольный список для создания стартапа | | |

# Начало работы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Подумайте, зачем вы хотите открыть свой бизнес. | |
|  | 1. Составьте бизнес-план: | |
|  |  | * 1. Чем мы занимаемся? |
|  |  | * 1. Как мы это делаем? |
|  |  | * 1. Кого мы обслуживаем? |
|  | 1. Проведите анализ ССВУ, чтобы определить свои сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. | |
|  | 1. Определите размер доступного вам капитала для инвестиций. | |
|  | 1. Обсудите свои планы с родственниками, чтобы убедиться, что они вас поддержат. | |
|  | 1. Определите, как вы хотите заниматься бизнесом: на постоянной основе или по совместительству. | |

# Определение идеи для бизнеса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Определите "проблему" клиентов и уникальное решение, которое может предоставить ваша компания. | |
|  | 1. Определите целесообразность: имеется ли рынок для ваших услуг? | |
|  | 1. Определите, какие предприятия пользуются успехом сегодня. | |
|  | 1. Останется ли ваш бизнес актуальным с течением времени? Как вы будете адаптироваться? | |
|  | 1. Определите свой рынок: | |
|  |  | * 1. Кто является вашим идеальным клиентом? |
|  |  | * 1. Каков размер вашего рынка? |
|  |  | * 1. Насколько легко привлечь клиента? |
|  | 1. Проверьте свою идею, обсудив ее с потенциальными клиентами. | |
|  | 1. Изучите, как клиенты решают эту проблему сейчас и какие решения предлагают конкуренты. | |
|  | 1. Составьте краткий финансовый план, определив расходы и прогнозируемый объем продаж, чтобы понять, получите ли вы прибыль. | |

# Организация бизнеса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Выберите название для своей компании. Поищите свое название среди зарегистрированных компаний и убедитесь, что оно еще доступно. | |
|  | 1. Зарегистрируйте доменное имя и профили компании в социальных сетях. | |
|  | 1. Подайте в налоговую службу заявку на получение идентификационного номера работодателя, а также получите местные или государственные лицензии на ведение коммерческой деятельности. | |
|  | 1. Определите, разрешена ли коммерческая деятельность на дому согласно правилам зонирования для вашего района. | |
|  | 1. Зарегистрируйте почтовый ящик, если вы не хотите, чтобы ваш домашний адрес стал основным адресом вашего бизнеса. | |
|  | 1. Организуйте отдельную телефонную линию, если вы не хотите, чтобы ваш личный номер телефона стал вашим основным номером. | |
|  | 1. Продумайте юридическую или деловую структуру и оформите юридическое лицо: корпорацию, ООО или ЧП. | |
|  | 1. Подготовьте к работе свой веб-сайт. | |
|  | 1. Настройте систему автоматизации бухгалтерского учета и ведения записей: | |
|  |  | * 1. наймите бухгалтера; |
|  |  | * 1. выберите систему автоматизации бухгалтерского учета; |
|  |  | * 1. выберите финансовый год. |

# Проверка доступных средств

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Оцените, сколько времени потребуется, чтобы у вашего бизнеса появились платежеспособные клиенты. |
|  | 1. Посчитайте по категориям свои расходы на проживание в течение первого года и определите, откуда они будут поступать. |
|  | 1. Посчитайте по категориям свои расходы на проживание в течение первого года и определите, откуда они будут поступать. |
|  | 1. Основываясь на этом, определите, сколько месяцев экономии или инвестирования потребуется вам для самоокупаемости бизнеса. |
|  | 1. Если вдобавок к сбережениям основателя вам требуются внешние инвестиции, дополните бизнес-план. |

# Составление бизнес-плана для домашнего бизнеса

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Составьте обзор компании, включающий основные сведения и сводку по руководству. |
|  | 1. Заполните раздел описания бизнеса описанием ваших услуг и решаемых ими проблем. |
|  | 1. Подготовьте раздел маркетингового анализа с описанием рынка в целом и вашего целевого рынка, конкретных потребностей сегмента, доступных предложений от конкурентов и любых тенденций, которые могут повлиять на анализ. |
|  | 1. Опишите план работы бизнеса, например рабочие часы, количество сотрудников, ключевых поставщиков и сезонные перемены, к которым придется подстраиваться вашей компании. |
|  | 1. Составьте план маркетинга и продаж, включающий план выхода на рынок или запуска, цены, а также способы поиска потенциальных клиентов и заключения сделок. |
|  | 1. Составьте финансовый план, иллюстрирующий анализ самоокупаемости, прогнозируемые прибыль и убытки, а также прогнозируемое движение денежных средств. |
|  | 1. Составьте сводный отчет с общими сведениями о вышеуказанных разделах. |

# Подготовка к работе

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Найдите место для домашнего офиса, идеально подходящее для работы. | |
|  | 1. Оборудуйте свой домашний офис удобным креслом, столом, полками, картотекой и т. д. | |
|  | 1. Определите потребности в персонале. | |
|  | 1. Объявите набор персонала, проводите собеседования, наймите и обучите сотрудников (при необходимости). | |
|  | 1. Если вы собираетесь нанимать сотрудников, получите идентификационный номер работодателя у налоговой службы. | |
|  | 1. Определите и настройте необходимую технику: | |
|  |  | * 1. ноутбук для бизнес-операций; |
|  |  | * 1. принтер; |
|  |  | * 1. бизнес-приложения; |
|  |  | * 1. платежный терминал; |
|  |  | * 1. учетная запись электронной почты; |
|  |  | * 1. телефоны; |
|  |  | * 1. система управления информацией о клиентах; |
|  |  | * 1. система выставления счетов; |
|  |  | * 1. система платежей. |
|  | 1. Обеспечьте защиту своих технических систем, содержащих вашу информацию и данные клиентов. | |
|  | 1. Установите систему безопасности. | |
|  | 1. Найдите поставщиков, соответствующих типу вашего бизнеса и наладьте с ними партнерские отношения. | |

# Маркетинг и запуск домашнего бизнеса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Разработайте и совершенствуйте фирменный стиль компании, а также ее продуктов и услуг. | |
|  | 1. Составьте краткую презентацию и совершенствуйте ее в ходе разговоров. | |
|  | 1. Связь с общественностью и создание сети деловых контактов: домашняя компания не может рассчитывать на визиты клиентов. Следовательно, потребуются другие маркетинговые стратегии, чтобы компенсировать отсутствие витрины. Посещайте различные мероприятия для налаживания деловых связей. | |
|  | 1. Начните распространять или публиковать свои маркетинговые материалы: | |
|  |  | * 1. рекламные акции в Интернете; |
|  |  | * 1. реклама в социальных сетях; |
|  |  | * 1. прямые рассылки; |
|  |  | * 1. визитные карточки; |
|  |  | * 1. выставки-ярмарки; |
|  |  | * 1. буклеты. |
|  | 1. Создайте учетную запись электронной почты для рекламы и применяйте цифровые средства маркетинга: блоги, электронные письма или стратегии оптимизации для поисковых систем, чтобы привлекать трафик на свой веб-сайт. | |
|  | 1. Сообщите местной или региональной прессе о своем открытии. | |
|  | 1. Применяйте нетрадиционные маркетинговые методы, чтобы создавать трафик. | |
|  | 1. Организуйте мероприятие, приуроченное к вашему открытию, в местном заведении. Формируйте отношения, которые делают возможной перекрестную рекламу. | |

# Поддержание работы домашнего бизнеса

|  |  |
| --- | --- |
|  | 1. Обращайте внимание на то, какие стратегии были эффективными, а какие нет, чтобы совершенствовать свою маркетинговую тактику. |
|  | 1. Просите у клиентов рекомендации и отзывы, чтобы создавать для себя хорошую репутацию. |
|  | 1. Заботьтесь о постоянных клиентах. Помните, что поддерживать имеющиеся связи на 80 % дешевле, чем налаживать новые. |
|  | 1. Понимайте свою главную клиентскую базу. Эти клиенты будут вашими лучшими представителями. Просите их о рекомендациях. |