|  |
| --- |
| 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.
 |