



Кто такой предприниматель?

Определение:

Предприниматель - человек, организующий коммерческую фирму и руководящий ее работой в надежде на получение прибыли.

Предприниматель, исследует рынок на наличие потребностей у людей и пытается ее удовлетворить, тем самым довольны все:

□ общество получает решение проблемы (продовольствие, ресурсы, развлечения...)

□ правительство получает налоги от прибыли и решение проблемы с помощью граждан, рынок, получается, идет на самообеспечение и государству не надо всё делать самому

□ а сам предприниматель получает в распоряжение большие ресурсы

Важные черты предпринимателя:

Независимость: Это главная черта, которая заставляет людей быть предпринимателями, большинство предпринимателей просто не могут, кому то подчиняться, не желают для кого-то работать!

Трудолюбие: Почти всем предпринимателям, при [создании бизнеса](#), приходится много трудиться, рано вставать и поздно ложиться, и всё это с небольшой платой...

Уверенность в себе: Предприниматели должны продемонстрировать чрезвычайную уверенность в себе, чтобы справиться со всеми рисками их собственного бизнеса.

Дисциплина: Успешные предприниматели сопротивляются искушению сделать то, что является незначительным или самым легким, но существенным, является то, что они не поддаются искушению и делают, действительно важную работу, для их бизнеса, пусть и не лёгкую.

Суждение: У успешных предпринимателей есть способность думать быстро и принимать мудрое решение.

Способность принять изменение: Изменение часто происходит, когда Вам принадлежит свой собственный бизнес, предприниматель процветает на изменениях, и их фирмы растут.

Желание идти на риск («разумный» риск);

Склонность к инновациям (нововведениям).

Если у Вас есть многие или все эти черты, то у Вас хорошие шансы добиться успеха в бизнесе!

История

Родиной слова «предприниматель» (**entrepreneur**), по мнению исследователей, считается Франция. Оно появилось там ещё в XII-XIII вв. Первоначально предпринимателями называли людей, которые устраивали парады, шествия, руководили общественными работами и государственными программами. В XIV в., как зарегистрировано в некоторых исторических свидетельствах, под предпринимательством стали понимать определенные способности: ловкость, умение.

Фатальные ошибки начинающих предпринимателей

1. Один основатель

Мало успешных бизнесов были основаны одним человеком? Даже компании, которые, как вы полагали, имеют одного основателя, подобно Oracle, на деле обычно начинались большим числом участников. Вряд ли это просто совпадение.

Что плохого в одном основателе?

Часто это свидетельствует об отсутствии доверия. Начало бизнеса – слишком тяжелое испытание для одного человека. Вам нужны партнеры для совместной генерации идей, для удержания от принятия ошибочных решений и чтобы поддержать в трудную минуту. Причем последнее, быть может, важнее всего. Низкие старты бывают настолько низки, что мало кто вынесет их в одиночестве.

2. Крайняя ниша

Большинство групп предпринимателей выбирают для бизнеса крайние ниши, чтобы избежать прямой конкуренции.

Если вы наблюдали за маленькими детьми, играющими в спортивные игры, то замечали, что младше определенного возраста дети боятся мяча. Как только мяч летит в их сторону, они инстинктивно сторонятся его. Выбор крайнего маргинального проекта сродни поведению маленьких детей на спортивной площадке. Если вы умеете что-то делать хорошо, то вынуждены будете столкнуться с конкурентами и надо принять этот факт.

Вы можете избежать конкуренции, только избегая хороших идей бизнеса.

3. Производная идея

Большинство предложений исходящих от новых компаний всего лишь имитация других.

Но успешные фирмы находят идеи обычно в фокусировке на решении конкретной проблемы. Apple возникла потому что Стив Возняк хотел компьютер, Google – потому что Лэрри и Сергей не могли быстро находить нужную информацию, Hotmail – потому что Сабир Батья и Джек Смит не могли обмениваться электронной почтой на работе.

4. Упрямство

В некоторых областях путь к успеху заключается в наличии четкого видения цели и неуклонном движении к ней независимо от того, с какими задержками вы к ней идете. Начинающиеся бизнесы не относятся к этой категории.

Следование за видением цели сродни Олимпийским играм, когда есть конкретная цель – золотая медаль. Начинаящий же бизнес сродни науке следопыта, ищущего следы и продвигающегося по ним .

5. Отсутствие конкретного образа пользователя (клиента)

Вы не можете создавать продукт, не имея представления о том, кто именно будет им пользоваться. Более того, ваша задача найти нескольких представителей будущей целевой аудитории и изучить их мнение относительно продукта.

6. Слишком большие расходы

Сложно провести грань между недостатком инвестирования и слишком большими расходами. Основной способ «спалить» деньги – нанимать слишком много людей. Можно дать три главных совета в этом направлении:

- 1) не нанимать, если можно обойтись
- 2) стремиться расплачиваться акциями, а не деньгами
- 3) нанимать только тех, кто может или писать программы или привлекать новых клиентов – это главное в чем вы нуждаетесь на данном этапе.

7. Жертвование покупателями в угоду (предполагаемой) прибыли

Как уже говорилось, если вы создадите то, что пользователям необходимо - все будет отлично. Не стоит фокусироваться на том, как заработать. Создать что-то, что будет востребовано потребителями намного труднее. Решите первую задачу и потом думайте, как на этом заработать.

8. Разногласия между основателями

Разногласия между основателями довольно обычное явление. Выход одного из совладельцев из бизнеса не всегда приводит к его краху. И все же большинство будущих споров между основателями можно было бы избежать, если бы они внимательнее подходили к выбору партнера в начале. Большинство споров возникает не из-за ситуации, а из-за самих людей, и, очевидно, вначале совладельцы подавили внутренне сопротивление сотрудничеству. Поэтому никогда не начинайте бизнес с теми, кто вам неприятен, даже если он имеет столь необходимый вам навык .

Люди – самый важный компонент начинающего бизнеса, а потому не идите на компромиссы.

9. Недостаточные усилия

Большинство новых проектов, которые могли бы стать успешными никогда не будут осуществлены, только потому, что основатели приложили недостаточно усилий для их реализации. Именно в максимальной интенсивности усилий и кроется главный секрет успеха.

Недостаточные усилия. Это, наверное, самая главная ошибка начинающих бизнесов

Напутственное слово

Помните, что настоящий **предприниматель** - и менеджер, и руководитель, и просто умный и здравомыслящий человек. В каждом деле главное - желание, уверенность в успехе и достижении своей цели, тогда действительно возможно преуспеть и достигнуть победы. Главное, чтобы Ваша деятельность не была только средством обогащения

Спасибо за внимание!