

VUS – Practical Business Skills - VUS Практические навыки ведения бизнеса
Getting Started – Is Starting a Business Right For You? - Начало работы – Подходит ли Вам открытие бизнеса?

Instructions: Content highlighted in **YELLOW** is flagged to denote US-centric content that needs to be localized for your market. Hyperlinks highlighted in **BLUE** denote links that should be replaced with appropriate external links from your region (i.e., government or non-profit websites).

Инструкции: Информация, выделенная **ЖЕЛТЫМ** цветом, обозначает информацию, ориентированную на США, которая должна быть локализована для вашего рынка.

Гиперссылки, выделенные **СИНИМ** цветом, обозначают ссылки, которые следует заменить на соответствующие внешние ссылки из вашего региона (например, правительственные или некоммерческие сайты).

English	Русский
Is Starting a Business Right For You?	Подходит ли Вам открытие бизнеса?
<p>Small business owners sell a wide variety of products and services. Perhaps you've developed a new toy that you want to sell online and in local shops. You might have a valuable skill that you can offer. Or, you may want to buy and run an established business rather than start from scratch.</p> <p>Becoming a business owner can certainly be enticing. You can be your own boss, run things how you want, and have opportunities for personal and financial growth. But there may be a steep learning curve in the beginning. Particularly with small businesses, the business owner often has to wear many hats: manager, accountant and salesperson to name three.</p> <p>Launching a small business can also be risky. You might have lower sales than expected or face unexpected expenses that you can't afford.</p> <p>Before you commit to starting a new company, write a list of business risks that you might face in the first year. You can talk with your potential business partners or other experienced business owners to learn more about their experiences and get some ideas.</p> <p>Rate the risks as low, medium or high. If the risks are medium or high, they could put your business at risk of failure. Ask yourself, "Is the risk of starting this business worth the reward?"</p> <p>Your decision can affect your financial well-being, family life and health, so think carefully about what</p>	<p>Владельцы малого бизнеса занимаются продажей широкого спектра товаров и услуг. Возможно, вы разработали новую игрушку, которую хотите продавать онлайн и в местных магазинах. Возможно, у вас есть ценный навык, который вы можете предложить. Или же вы можете захотеть купить и управлять уже существующим бизнесом, а не начинать с нуля.</p> <p>Перспектива стать владельцем бизнеса, безусловно, может быть заманчивой. Вы можете быть сами себе хозяином, управлять делами так, как вам хочется, и иметь возможности для личного и финансового роста. Но в начале необходимо будет пройти крутую кривую обучения. Особенно в случае малого бизнеса, владельцу бизнеса часто приходится примерять на себя множество ролей: как минимум менеджер, бухгалтер и продавец.</p> <p>Открытие малого бизнеса также может быть рискованным. Вероятно, ваши продажи будут ниже, чем ожидалось, или вы столкнетесь с непредвиденными расходами, которые не можете себе позволить.</p> <p>Прежде чем вы решите основать новую компанию, составьте список бизнес-рисков, с которыми вы можете столкнуться в первый год. Вы можете поговорить со своими потенциальными деловыми партнерами или</p>

<p>you can do to avoid the risks, or turn a medium risk into a low risk. You can also develop backup plans in case your business doesn't work out.</p> <p>If you're ready to continue, you can start your journey by learning about the steps you'll need to take to start and run a successful business.</p>	<p>другими опытными владельцами бизнеса, чтобы узнать больше об их опыте и почерпнуть некоторые идеи.</p> <p>Оцените риски как низкие, средние или высокие. Если риски средние или высокие, они могут подвергнуть ваш бизнес риску провала. Спросите себя: "Стоит ли риск, связанный с началом этого бизнеса, вознаграждения?"</p> <p>Ваше решение может повлиять на ваше финансовое благополучие, семейную жизнь и здоровье, поэтому тщательно подумайте о том, что вы можете сделать, чтобы избежать рисков или превратить средний риск в низкий риск. Вы также можете разработать резервные планы на случай, если ваш бизнес не сработает.</p> <p>Если вы готовы продолжить, вы можете начать свое путешествие, узнав о шагах, которые вам нужно предпринять, чтобы начать и вести успешный бизнес.</p>
<p>Starting a Business</p> <p>No matter what type of product or service they sell, many small business owners have to go through a similar process to turn an idea into a real company. From creating a business plan to registering your business with the proper government organizations, the process can include a mix of practical and legal steps. [Learn more.]</p> <p>Keys to Success</p> <p>There is no single path to starting a successful small business. Many small and micro companies don't survive their first few years. Business owners can't control everything, but you can set yourself up for success by learning what distinguishes profitable businesses from those that fail. [Learn more.]</p> <p>Short page description: Small business owners sell a wide variety of products and services. the business owner often has to wear many hats including manager, accountant and salesperson.</p>	<p>Начиная бизнес</p> <p>, независимо от того, какой тип продукта или услуги вы продаете, многим владельцам малого бизнеса приходится проходить аналогичный процесс, чтобы превратить идею в реальную компанию. Начиная с создания бизнес-плана и заканчивая регистрацией вашего бизнеса в соответствующих государственных органах, этот процесс может включать в себя сочетание практических и юридических шагов. [Узнать больше.]</p> <p>Ключи к успеху</p> <p>Не существует единого пути к созданию успешного малого бизнеса. Многие малые и микропредприятия не выживают в первые несколько лет. Владельцы бизнеса не могут контролировать все, но вы можете настроить себя на успех, узнав, что отличает прибыльный бизнес от тех, которые терпят неудачу. [Узнать больше.]</p> <p>Краткое описание страницы: Владельцы малого бизнеса занимаются продажей</p>

	широкого спектра товаров и услуг. Владелец бизнеса часто приходится примерять на себя множество ролей: как минимум менеджер, бухгалтер и продавец.
--	--

Starting a Business - Открытие бизнеса

English	Русский
Starting a Business	Открытие бизнеса
No matter what type of product or service they sell, many small business owners have to go through a similar process to turn an idea into a real company. From creating a business plan to registering your business with the proper government organizations, the process can include a mix of practical and legal steps.	Независимо от того, какой тип продукта или услуги вы продаете, многим владельцам малого бизнеса приходится проходить аналогичный процесс, чтобы превратить идею в реальную компанию. Начиная с создания бизнес-плана и заканчивая регистрацией вашего бизнеса в соответствующих государственных органах, этот процесс может включать в себя сочетание практических и юридических шагов.
<p>Steps to starting a business</p> <p>1. Have an idea</p> <p>Most companies start with a spark of inspiration. Perhaps you've come up with a new product on your own, or you might have discussed how you're going to launch a new business with a potential partner.</p> <p>You don't need to invent an entirely new product to be successful. In fact, building a business based on something you know customers need may be an easier path.</p> <p>For example, a new shoe company isn't inventing the shoe. But it can still distinguish itself by using specific materials, offering lower prices, creating exceptionally high-quality shoes or having outstanding customer service.</p> <p>Ask yourself:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Who does my product or service help? • What problem am I solving? • How much will others pay for this product or service? • Have other businesses tried this idea before? Were they successful? What can I learn from their mistakes? 	<p>Шаги к открытию бизнеса</p> <p>1. Есть идея</p> <p>Большинство компаний начинают с искры вдохновения. Возможно, вы самостоятельно разработали новый продукт или, возможно, обсуждали с потенциальным партнером, как собираетесь начать новый бизнес.</p> <p>Вам не нужно изобретать совершенно новый продукт, чтобы добиться успеха. На самом деле, построение бизнеса на основе того, что, как вы знаете, нужно клиентам, может быть более простым путем.</p> <p>Например, новая обувная компания не изобретает обувь. Но она все еще может отличаться, используя специальные материалы, предлагая более низкие цены, создавая исключительно высококачественную обувь или обеспечивая превосходное обслуживание клиентов.</p> <p>Спросите себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кому помогает мой продукт или услуга? • Какую проблему я решаю? • Сколько другие заплатят за этот товар или услугу?

<p>How will I distinguish myself from the competition?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Пробовали ли другие компании эту идею раньше? Были ли они успешными? Чему я могу научиться на их ошибках? <p>Как я буду отличаться от конкурентов?</p>
<p>2. Assess the market</p> <p>A great idea won't always turn into a successful business. Even if you develop an amazing product, your business could still fail if you can't figure out how to sell it at a price that works for your ideal customer. Similarly, if your product doesn't help solve a customer's wants or needs, then you could have trouble selling it regardless of how little it costs.</p> <p>You need customers who want and can afford your product or service. And you'll need to convince them that they should buy your products or services over a competitor's product line.</p> <p><u>[Market research]</u> can help you understand why a customer will buy what you are selling. It could help you determine whether you're offering the right product for your ideal customer and if your business idea is likely to succeed. Doing this work now can save you time and money later.</p> <p>You could start by interviewing potential customers to see if they might like your product or service and how much they're willing to pay for it. Start with friends and family, but branch out to strangers you meet in person or online. In most cases, you are sure to get both positive and negative feedback. If you get the latter, think of ways to modify or change your product that would resolve your potential customer's concern.</p> <p>Online reviews are another potential source of information. Read reviews of similar businesses or products and see what customers like and dislike. If you can improve on the areas that they dislike, then you may be able to offer a better product or service.</p> <p>Government organizations also collect and organize demographic and behavioral data about consumers, information you can review for free while doing market research. If you're planning on opening a retail location, see if your local city or</p>	<p>2. Оцените рынок</p> <p>Отличная идея не всегда превращается в успешный бизнес. Даже если вы разработаете потрясающий продукт, ваш бизнес все равно может потерпеть неудачу, если вы не сможете понять, как продать его по цене, которая подходит вашему идеальному клиенту. Точно так же, если ваш продукт не помогает удовлетворить желания или потребности клиента, у вас могут возникнуть проблемы с его продажей, независимо от того, насколько мало он стоит.</p> <p>Вам нужны клиенты, которые хотят и могут позволить себе ваш продукт или услугу. И вам нужно будет убедить их в том, что они должны покупать ваши товары или услуги вместо линейки продуктов конкурента.</p> <p><u>[Исследование рынка]</u> может помочь вам понять, почему клиент купит то, что вы продаете. Это может помочь вам определить, предлагаете ли вы правильный продукт для вашего идеального клиента и имеет ли вероятность успеха ваша бизнес-идея. Выполнение этой работы сейчас может сэкономить вам время и деньги позже.</p> <p>Вы можете начать с опроса потенциальных клиентов, чтобы узнать, может ли им понравиться ваш продукт или услуга и сколько они готовы за это заплатить. Начните с друзей и семьи, но затем переходите к незнакомым людям, с которыми вы знакомитесь лично или онлайн. В большинстве случаев вы обязательно получите как положительные, так и отрицательные отзывы. Если вы получите последние, подумайте о способах модификации или изменения вашего</p>

<p>regional government has any additional resources. Some local governments might have statistics about similar businesses and different neighborhoods.</p>	<p>продукта, которые разрешили бы проблему вашего потенциального клиента.</p> <p>Онлайн-обзоры - еще один потенциальный источник информации. Прочитайте отзывы о похожих компаниях или продуктах и посмотрите, что нравится и не нравится клиентам. Если вы сможете улучшить те области, которые им не нравятся, то, возможно, сможете предложить лучший продукт или услугу.</p> <p>Государственные организации также собирают и систематизируют демографические и поведенческие данные о потребителях - информацию, которую вы можете бесплатно просмотреть во время проведения маркетинговых исследований. Если вы планируете открыть торговую точку, узнайте, есть ли у вашего местного городского или регионального правительства какие-либо дополнительные ресурсы. Некоторые местные органы власти могут располагать статистическими данными об аналогичных предприятиях и разных районах.</p>
<p>3. Create a business plan</p> <p>A <u>[business plan]</u> is like a roadmap for your company. It has an overview of your company, the products or services you offer and your plan for the business in the coming years.</p> <p>You'll use this research as you describe your business's goals, how you will launch and run your company and how much money you expect to make. The business plan will also tell the story of why your company started, how you plan to make a difference with your product and exactly what your product is and includes. Remember that mapping out these details now can help guide every decision you make.</p> <p>Creating a business plan is an important step that can help you flush out your idea. Having a clear business plan can also be a requirement when you apply for a small business loan or line of credit.</p>	<p>3. Создайте бизнес-план</p> <p><u>[Бизнес-план]</u> - это как дорожная карта для вашей компании. В нем содержится обзор вашей компании, продуктов или услуг, которые вы предлагаете, и ваш план развития бизнеса на ближайшие годы.</p> <p>Вы будете использовать это исследование при описании целей вашего бизнеса, того, как вы будете запускать и управлять своей компанией и сколько денег вы ожидаете заработать. Бизнес-план также расскажет о том, почему возникла ваша компания, как вы планируете изменить ситуацию с помощью своего продукта и что именно представляет собой ваш продукт и включает в себя. Помните, что составление этих подробных данных сейчас может помочь вам в принятии любого решения в будущем.</p> <p>Создание бизнес-плана - важный шаг, который может помочь вам реализовать вашу идею. Наличие четкого бизнес-плана</p>

	<p>также может быть обязательным требованием, когда вы подаете заявку на получение кредита или кредитной линии для малого бизнеса.</p>
<p>4. Raise money</p> <p>Many businesses will require an initial investment, or startup funding, to buy equipment, purchase supplies, hire employees, rent a space, pay for licenses and cover any other business expenses that pop up.</p> <p>Small business owners might be able to choose from different sources of <u>[funding]</u>, including:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Self-funding. Using your savings or income from another job, or taking out a personal loan to pay for business expenses. ● Friends and family. Asking friends or family members to invest in your business. They might offer you a loan and you will need to make an agreement to pay it back. ● Loans. Taking out a small business loan from a financial institution. You may need to have good credit, a solid business plan and some form of business or personal income to qualify for a loan. If you are unable to qualify for a loan on your own, consider finding a co-signer who agrees to be jointly responsible for the debt with you and who will help repay the debt if you are unable to do so. ● Investors. Raising money from angel investors or venture capitalist funds. Venture capital firms make direct investments in young companies in exchange for equity, or partial ownership, in the business. Angel investors will also invest in new businesses — often in exchange for equity. ● Seller financing. If you're buying an established business, the seller may offer to finance the purchase and lend you the money. The original owner of the business loans money to the individual who is buying their company. This helps the new owner finance their ownership in a new company over a longer period of time. 	<p>4. Привлечение денег</p> <p>Многим предприятиям потребуются первоначальные инвестиции или финансирование стартапа для покупки оборудования, приобретения расходных материалов, найма сотрудников, аренды помещений, оплаты лицензий и покрытия любых других возникающих деловых расходов.</p> <p>Владельцы малого бизнеса могут иметь возможность выбирать из различных источников <u>[финансирования]</u>, включая:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Самофинансирование. Используя свои сбережения или доход с другой работы, или взяв личный кредит для оплаты деловых расходов. ● Друзья и семья. Просить друзей или членов семьи инвестировать в ваш бизнес. Они могут предложить вам кредит, и вам нужно будет заключить соглашение о его возврате. ● Кредиты. Получение кредита для малого бизнеса в финансовом учреждении. Многим из вас нужно иметь хороший кредитный рейтинг, солидный бизнес-план и какую-то форму бизнеса или личного дохода, чтобы претендовать на получение кредита. Если вы не можете претендовать на получение кредита самостоятельно, подумайте о том, чтобы найти поручителя, который согласится нести совместную ответственность за долг с вами и который поможет погасить долг, если вы не сможете этого сделать. ● Инвесторы. Привлечение денег от инвесторов-меценатов или фондов венчурного капитала. Фирмы венчурного капитала осуществляют прямые инвестиции в молодые компании в обмен на долю или

<p>Then the buyer repays the loan according to agreed-upon terms.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Crowdfunding. Raising money from a large number of people who will donate their contribution and receive a reward, like a pre-order for your product or a visit to the business headquarters for a day. <p>You'll have to weigh the pros and cons of each option, such as whether you want to retain full ownership of the company while repaying a loan, or give up some control in exchange for an investment in your idea.</p>	<p>частичную собственность в бизнесе. Инвесторы-меценаты также будут инвестировать в новые предприятия - часто в обмен на акционерный капитал.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Финансирование продавца. Если вы покупаете устоявшийся бизнес, продавец может предложить профинансировать покупку и одолжить вам деньги. Первоначальный владелец бизнеса ссуживает деньги физическому лицу, которое покупает его компанию. Это помогает новому владельцу финансировать свое владение новой компанией в течение более длительного периода времени. Затем покупатель выплачивает кредит в соответствии с согласованными условиями. ● Краудфандинг. Сбор денег от большого количества людей, которые жертвуют свой вклад и получают вознаграждение, например, предварительный заказ на ваш продукт или посещение штаб-квартиры бизнеса на один день. <p>Вам придется взвесить все за и против каждого варианта, например, хотите ли вы сохранить полное право собственности на компанию при погашении кредита или отказаться от некоторого контроля в обмен на инвестиции в вашу идею.</p>
<p>5. Register the business</p> <p>Once you've determined that your idea can be successful and you've raised money to start your business, you'll need to go through the process of legally <u>[creating]</u> and <u>[registering your business]</u>.</p> <p>In some cases, this step might come before raising money. Or, you might raise a little money, legally form your business, and then look for additional funding.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Decide on a business structure. Forming a business entity can offer business owners 	<p>5. Зарегистрируйте бизнес</p> <p>После того, как вы определили, что ваша идея может быть успешной, и вы собрали деньги, чтобы начать свой бизнес, вам нужно будет пройти процесс юридического <u>[создания компании]</u> и <u>[регистрации вашего бизнеса]</u>.</p> <p>В некоторых случаях этот шаг может предшествовать сбору денег. Или же вы можете собрать немного денег, надлежащим</p>

tax advantages, legal protections against creditors, and may be a requirement for obtaining some types of business financing.

- **Choose a business name.** Make sure your business name reflects your business activity and isn't owned by someone else. You may also want to check whether a website address (for example, www.practicalbusinessskills.com) and social media account names are available for the business name.
- **Register your business.** You may need to register your business with the regional and national governments. You may also need to register with your local government office.
- **Get tax identification numbers.** Regional and national tax identification numbers allow you to open a business bank account and pay business taxes. Visit your regional and national government websites to access the forms needed to request your taxpayer identification numbers; these will be important to have when you file your tax returns.
- **Obtain licenses and permits.** Depending on your type of business and where you set up shop, you may need to get local, state and federal licenses or permits. A small business development center might be able to offer you free guidance.

образом учредить компанию, а затем искать дополнительное финансирование.

- **Определитесь со структурой бизнеса.** Создание юридического лица может предложить владельцам бизнеса налоговые преимущества, правовую защиту от кредиторов и может быть обязательным условием для получения некоторых видов финансирования бизнеса.
- **Выберите название компании.** Убедитесь, что название вашей компании отражает род вашей деятельности и не принадлежит кому-то другому. Вы также можете захотеть проверить, доступны ли адрес веб-сайта (например, www.practicalbusinessskills.com) и имена учетных записей в социальных сетях для названия компании.
- **Зарегистрируйте свой бизнес.** Возможно, вам потребуется зарегистрировать свой бизнес в региональных и/или национальных органах власти. Возможно, вам также может потребоваться зарегистрироваться в вашем местном правительственном учреждении.
- **Получите идентификационные номера налогоплательщика.** Региональные и/или национальные идентификационные номера налогоплательщиков позволяют вам открыть банковский счет для бизнеса и платить налоги на доходы от бизнеса. Посетите веб-сайты ваших региональных и/или национальных правительственных органов, чтобы получить доступ к формам, необходимым для запроса ваших идентификационных номеров налогоплательщиков; они будут важны при подаче налоговых деклараций.
- **Получение лицензий и разрешений.** В зависимости от вашего вида бизнеса и места, где вы

	открываете магазин, вам может потребоваться получить местные, государственные и/или федеральные лицензии или разрешения. Центр развития малого бизнеса может предложить вам бесплатное руководство.
<p>Once you legally form your business and get all the required licenses and permits, you can open shop and start selling your products and services. You've done it. You're officially a business owner.</p> <p>Next, you'll need to figure out how to run a successful business and attract customers.</p> <p>Short page description: No matter what type of product or service they sell, many small business owners have to go through a process to turn an idea into a company.</p>	<p>Как только вы юридически оформите свой бизнес и получите все необходимые лицензии и разрешения, вы сможете открыть магазин и начать продавать свои товары и услуги. Вы сделали это. Вы официально являетесь владельцем бизнеса.</p> <p>Далее вам нужно будет выяснить, как вести успешный бизнес и привлекать клиентов.</p> <p>Краткое описание страницы: Независимо от того, какой тип продукта или услуги вы продаете, многим владельцам малого бизнеса приходится проходить процесс, чтобы превратить идею в реальную компанию.</p>

Keys to Success - Ключи к успеху

English	Русский
Keys to Success	Ключи к успеху
There is no single path to starting a successful small business. Many small and micro companies don't survive their first few years. Business owners can't control everything, but you can set yourself up for success by learning what distinguishes profitable businesses from those that fail.	Не существует единого пути к созданию успешного малого бизнеса. Многие малые и микропредприятия не выживают в первые несколько лет. Владельцы бизнеса не могут контролировать все, но вы можете настроить себя на успех, узнав, что отличает прибыльный бизнес от тех, которые терпят неудачу.
<p>What do you need for success?</p> <p>Small business owners play a particularly important role in their business as they often have to take on multiple roles and their decisions can determine the success of the company.</p> <p>An action-oriented approach. Research is essential to starting a business, and you may need to continually invest in your own knowledge as you run and grow your business. However, some people</p>	<p>Что вам нужно для успеха?</p> <p>Владельцы малого бизнеса играют особенно важную роль в своем бизнесе, поскольку им часто приходится выполнять несколько ролей, и их решения могут определить успех компании.</p> <p>Подход, ориентированный на конкретные действия. Исследования необходимы для начала бизнеса, и вам, возможно, придется</p>

may miss their opportunity to become business owners because they spend too much time dreaming about it and not moving forward. Successful business owners understand the risk and potential rewards of starting a business. They put their knowledge into practice and continually learn from their successes and failures.

Product-market fit. If customers want and can afford what you're selling, then you may have found a good product-market fit: your product fits your target market. Whether you're selling a physical product, teaching a course online, opening a restaurant or providing a service, finding the best way to market your offering is essential to success.

You may need to change your products or services over time to account for new competitors or changing customer preferences. For example, you may see a shift in customers' growing preference for eco-friendly products and have to shift to using environmentally friendly resources. To keep your sales numbers growing, you need to market your product effectively to reach new buyers and grow your customer base.

The right people. Most small businesses rely on teamwork. As the business owner, you'll need to determine who to hire and who to fire. Try to hire employees who have the skills for the job and reflect your company's mission and values.

Your team also includes the consultants and experts you hire, such as an accountant or a business attorney. Consider whether these individuals have experience working with similar types of businesses or in your industry before hiring them.

Additionally, you could find ways to meet other business owners and learn from their experiences, or find a mentor. Learning from others' experiences, and sharing your own business successes or failures, is valuable regardless of the type of business you run.

A well-researched business plan. Your [\[business plan\]](#) can help keep you organized and focused. You'll refine your business idea as you create your

постоянно инвестировать в свои собственные знания по мере того, как вы управляете своим бизнесом и развиваете его. Однако некоторые люди могут упустить свою возможность стать владельцами бизнеса, потому что они тратят слишком много времени на мечты об этом и не двигаются вперед. Успешные владельцы бизнеса понимают риски и потенциальные выгоды, связанные с открытием бизнеса. Они применяют свои знания на практике и постоянно учатся на своих успехах и неудачах.

Соответствие продукта рынку. Если клиенты хотят и могут позволить себе то, что вы продаете, то, возможно, вы нашли подходящий продукт для рынка: ваш продукт соответствует вашему целевому рынку. Независимо от того, продаете ли вы физический продукт, преподаете онлайн-курс, открываете ресторан или предоставляете услугу, поиск наилучшего способа продвижения вашего предложения имеет важное значение для успеха.

Со временем вам может потребоваться изменить свои продукты или услуги, чтобы учесть появление новых конкурентов или изменение предпочтений клиентов. Например, вы можете заметить изменение в растущем предпочтении потребителей экологически чистым продуктам, и вам придется перейти на использование экологически чистых ресурсов. Чтобы ваши продажи продолжали расти, вам необходимо эффективно продвигать свой продукт, чтобы привлечь новых покупателей и расширить свою клиентскую базу.

Нужных людей. Большинство малых предприятий полагаются на командную работу. Как владелец бизнеса, вам нужно будет определить, кого нанимать, а кого увольнять. Старайтесь нанимать сотрудников, обладающих необходимыми навыками для этой работы и отражающих миссию и ценности вашей компании.

В вашу команду также входят консультанты и эксперты, которых вы нанимаете, такие как

business plan, and you'll have a roadmap that you can refer to before making major decisions.

Financial knowledge. Even with a great idea, team and plan, your business's success depends on how well you can manage your business finances.

Try to [learn the basics] of creating a budget, saving money and financing a business. You can hire a bookkeeper or accountant to help, but you may want to periodically review your own financial statements and have enough knowledge to understand what you're seeing to ensure you are making money.

Knowing how much money is coming in and going out of your business each month (its cash flow) can also help you make strategic, fact-based decisions. Cash flow problems can cause otherwise successful small business to fail. For example, you might sell a large order to a major corporation and then have to wait 60 or 90 days to get paid. In the meantime, you have to figure out how to pay your employees and vendors.

In addition to cash flow management, financial know-how could include knowing which taxes you need to pay (and when they're due), what types of business insurance you should have and how to effectively borrow money.

Effective processes. Small business owners sometimes feel like there isn't enough time to do everything on their to-do list, and they might be right. Creating processes can help you streamline business activity.

For example, you could create step-by-step instructions for how to open your shop every morning. Or, how to pay your invoices each month. If you're doing these tasks yourself, having a process can help you avoid mistakes and save you time.

When you can afford to hire help, it will be easier to pass these tasks on to someone else and turn your focus to more important work.

Targeted advertising. Customers can't support your business if they don't know it exists. Whether you're running a physical store or e-commerce

бухгалтер или бизнес-юрист. Подумайте, есть ли у этих людей опыт работы с аналогичными видами бизнеса или в вашей отрасли, прежде чем нанимать их.

Кроме того, вы могли бы найти способы познакомиться с другими владельцами бизнеса и перенять их опыт или найти наставника. Учиться на опыте других и делиться своими собственными успехами или неудачами в бизнесе ценно независимо от типа бизнеса, которым вы занимаетесь.

Хорошо проработанный бизнес-план. Ваш [бизнес-план] может помочь вам оставаться организованным и сосредоточенным. Вы будете совершенствовать свою бизнес-идею по мере создания бизнес-плана, и у вас будет дорожная карта, к которой вы сможете обратиться, прежде чем принимать важные решения.

Финансовые знания. Даже при наличии отличной идеи, команды и плана успех вашего бизнеса зависит от того, насколько хорошо вы умеете управлять финансами своего бизнеса.

Попробуйте [изучить основы] составления бюджета, экономии денег и финансирования бизнеса. Вы можете нанять бухгалтера, чтобы помочь, но вам возможно придется периодически просматривать свои собственные финансовые отчеты и обладать достаточными знаниями, чтобы понять, что вы видите, чтобы убедиться, что вы зарабатываете деньги.

Знание того, сколько денег поступает и уходит из вашего бизнеса каждый месяц (его денежный поток), также может помочь вам принимать стратегические решения, основанные на фактах. В противном случае, проблемы с денежными потоками могут привести к краху успешного малого бизнеса. Например, вы можете продать крупный заказ крупной корпорации, а затем вам придется ждать 60 или 90 дней, чтобы получить оплату. В то же время вы должны выяснить, как платить своим сотрудникам и поставщикам.

shop (or both), you'll want to create a marketing plan to [promote your business] and figure out which types of advertising are most effective with your audience.

Customer loyalty. Building a loyal customer base can take time, but it's also a sign of a successful business. Loyal customers provide two great benefits: recurring revenue and word-of-mouth referrals.

How do you build customer loyalty? Provide excellent customer service, tell the story of your company's vision or mission, and explain the value of the products or services you sell. Some customers may even be loyal to small business owners who are outstanding members of their community. Many communities encourage people to "buy local" to support and grow the economy and help their community thrive.

Short page description: There is no single path to starting a successful small business. Many small and micro companies don't survive their first few years.

В дополнение к управлению денежными потоками, финансовые ноу-хау могут включать знание того, какие налоги вам нужно платить (и когда они должны быть выплачены), какие виды страхования бизнеса вы должны иметь и как эффективно занимать деньги.

Эффективные процессы. Владельцы малого бизнеса иногда чувствуют, что у них недостаточно времени, чтобы сделать все, что есть в их списке дел, и, возможно, они правы. Создание процессов может помочь вам оптимизировать деловую активность.

Например, вы могли бы создавать пошаговые инструкции о том, как открывать свой магазин каждое утро. Или как оплачивать свои счета каждый месяц. Если вы выполняете эти задачи самостоятельно, наличие процесса может помочь вам избежать ошибок и сэкономить время.

Когда вы сможете позволить себе нанять помощников, вам будет легче переложить эти задачи на кого-то другого и переключить свое внимание на более важную работу.

Таргетированная реклама. Клиенты не смогут поддерживать ваш бизнес, если они не знают о его существовании. Независимо от того, управляете ли вы физическим магазином или магазином электронной коммерции (или и тем, и другим), вы захотите создать маркетинговый план для [продвижения вашего бизнеса] и выяснить, какие виды рекламы наиболее эффективны для вашей аудитории.

Лояльность клиентов. Создание базы постоянных клиентов может занять некоторое время, но это также признак успешного бизнеса. Постоянные клиенты предоставляют два больших преимущества: постоянный доход и рекомендации из уст в уста.

Как вы повышаете лояльность клиентов? Обеспечьте превосходное обслуживание клиентов, расскажите о видении или миссии вашей компании и объясните ценность

	<p>продуктов или услуг, которые вы продаете. Некоторые клиенты могут даже быть лояльны к владельцам малого бизнеса, которые являются выдающимися членами своего сообщества. Многие общины поощряют людей “покупать местный продукт”, чтобы поддерживать и развивать экономику и помогать процветать своему сообществу.</p> <p>Краткое описание страницы: Не существует единого пути к созданию успешного малого бизнеса. Многие малые и микропредприятия не выживают в первые несколько лет.</p>
--	--