

*Литература, рекомендуемая к самостоятельному изучению по теме: «Основы ведения предпринимательской деятельности»*

**Статья «Почему так страшно начать бизнес: 8 самых распространенных страхов»**

Прыгнуть из привычной пятидневки в качестве наемного сотрудника в неопределенность собственного бизнеса или даже самозанятость — шаг, который пугает многих.

Это означает вынырнуть из привычных условий, оставить устоявшиеся обязанности и отказаться от старых привычек и привилегий сотрудника в штате. Обдумывая это важное жизненное решение, которое потенциально может изменить устоявшийся уклад жизни, у потенциального предпринимателя больше вопросов, чем ответов.

Вопросы, которые не дают спокойно спать по ночам и удерживают от ухода в свой бизнес или самозанятость, как правило такие:

Смогу ли я реализовать идею в жизнь? Купят ли люди то, что я буду продавать? Буду ли я зарабатывать достаточно, чтобы сводить концы с концами? Не провалюсь ли я в конечном счете?

Есть хорошие новости. Любой, кто проходит через этап трансформации из наемного сотрудника в самозанятого или предпринимателя, атакует себя подобными вопросами и... находит на них ответы. В обратном случае, как вы объясните все возрастающее количество фрилансеров и самозанятых? Если вы тоже обдумываете затею работать только на себя, вы определенно читаете правильную статью!

Чтобы преодолеть самый большой страх — страх поражения — предлагаем узнать ответы на самые распространенные вопросы, которые возможно удерживают и вас от решительного шага — собственного бизнеса, о котором вы мечтаете.

«Когда лучше начать?»

Если вы оставили этот вопрос без ответа, вы никогда не начнете. «Когда-нибудь» никогда не наступит. Отвечая себе на этот вопрос подобным образом, вы откладываете время старта на неопределенный срок.

Что делать?

Выберите конкретную дату увольнения и начинайте подготовку. Дедлайн и конкретный срок определяет скорость ваших действий. А приближение к дедлайну мотивирует лучше всего.

Но не поддавайтесь соблазну изменить свою жизнь одним днем. Например, если вы поддадитесь искушению и давнему желанию ворваться в кабинет начальника, бросить заявление об увольнении ему в лицо и с криком «Я увольняюсь» громко хлопнуть дверью. Такой уход в свободное плавание не приведет ни к чему хорошему. Вы просто уйдете из найма в никуда, вынужденно. При этой уйдете неподготовленным и без подушки безопасности в виде резервного фонда. Уходить нужно в тот момент, когда вы будете хотя бы понимать, каким бизнесом начнете заниматься.

Еще один важный момент — не нужно сжигать мосты, которые после могут пригодиться. Старайтесь увольняться «с миром».

И, наконец, дождитесь пока не накопите денежную сумму для первоначального капитала, а также резервный фонд или подушку безопасности, которые понадобятся в первые месяцы запуска бизнеса, когда вы возможно не будете получать привычный доход, чтобы покрыть личные траты (жилье, коммунальные услуги, еда и так далее).

Запланировав официальный старт своего пути в качестве предпринимателя, вы, как ни странно, успокоитесь и начнете действовать, чтобы подготовиться к дню X.

Если вы уже готовы сделать решительный шаг, зарегистрируйте ИП прямо из дома «Что если моя идея ни на что не годится?»

Оправданный страх. Но от него легко избавиться. Чтобы не ввязаться в бизнес на заведомо провальной идее, нужно заранее проверить ее.

Что делать?

Один из способов – запустить предзаказ на продукт (товар или услугу), еще до того как он будет окончательно готов. Так вы на ранней стадии проверите, интересно ли ваше предложение само по себе. Обратная связь от самых первых клиентов улучшает продукт и приспособливает его к рынку.

Не ждите, пока ваш продукт будет готов на 100%, чтобы выпустить на рынок.

Как только готов минимально жизнеспособный продукт (Minimal viable product — MVP), начинайте его продавать. Остальные функции и качества продукта вы доработаете позже. Подробнее об этом можно почитать в книге

Еще один способ, с помощью которого можно протестировать идею до того, как полностью посвятить себя ее реализации, начать бизнес как дополнительный заработок. Об этом способе запуска бизнеса рассказал предприниматель Крис Гильбо в своей книге «Подработка: от идеи до запуска за 27 дней».

Начинать бизнес как подработку с одной стороны дольше и сложнее, ведь придется выкладываться и на основной работе и оставлять силы на развитие собственного дела, но гораздо безопаснее с точки зрения личных финансов. К тому же начинать бизнес как подработку параллельно работе в найме — это хорошая проверка на то, насколько вы мотивированы и преданы идее.

Подтверждение рынка и состоявшиеся продажи продукта — вот что дает уверенность в том, что идея стоит того, чтобы уходить с ней из стабильности найма и начинать бизнес на ее фундаменте.

«Что если я ни на что не гожусь?»

Большинство из нас одолевают сомнения на собственный счет. Особенно на пороге глобальных изменений. Существует даже психологический термин — синдром самозванца. Сложно найти предпринимателя, кто ни разу не сталкивался с этим чувством. Когда ты только начинаешь или собираешься начать бизнес, легко поддаться подобным сомнениям и даже поверить в них.

Что делать?

Вы никогда не станете лучше, если полностью не погрузитесь в работу. Проживите и отработаете свои 10 тысяч часов, и тогда у вас не будет шанса не стать экспертом. Будьте в курсе всего, что происходит в вашей индустрии или сфере интересов, поставьте себе цель постоянно учиться новым навыкам, изучать новые способы, теории, методы. Потраченное время и усилия будут говорить сами за себя. Только так вы сможете избавиться от синдрома самозванца. Если даже это не помогает, просто отгоняйте сомнения в себе и не давайте им сковывать себя.

«Что если я переоцениваю свои возможности?»

Вы точно когда-нибудь переоцените свои возможности. Так что просто примите это и научитесь получать из подобного опыта ценные уроки. Владелец бизнеса не должен избегать стресса. Наоборот, предпринимателю следует фокусироваться на стрессах, и в особенности на стратегиях и способах справляться и управлять ими.

Что делать?

Найдите способ организовать свой бизнес, чтобы вы чувствовали себя лучше при выполнении ежедневных задач. Не забывайте праздновать достижения и самые маленькие победы вместо того, чтобы жить исключительно проблемами и поиском вариантов их решения. Ни в коем случае не забывайте о личной жизни! Уделяйте время семье и друзьям. Воспринимайте время, потраченное на семью, друзей и развлечения, как часть развития и становление успешного бизнеса.

«[Имя знакомого] погорел на этом бизнесе. То же самое ждет и меня?»

Во-первых: ваш опыт всегда будет отличаться от чьего-то еще. Вы это вы, и никто другой. И никакой сын маминой подруги вам не пример, даже если его пример негативный.

Во-вторых, попробуйте подумать об этом под другим углом — более позитивным. Например, найти истории людей, которые добились успеха с подобной идеей бизнеса — вы найдете не один пример.

Если негативные мысли о будущем бизнеса атакуют вас снова и снова, применяйте логику и ищите успешные примеры, чтобы преодолеть негативные мысли.

«Если клиент откажется от моих услуг, справлюсь ли я?»

Провалами могут считаться тысячи разных фактов. Есть большие и маленькие провалы.

Помните, ни один потерянный клиент не означает, что ваш бизнес никуда не годится.

Даже если этот клиент приносит вам большую часть выручки. Вокруг много другой рыбы (клиентов), которые только и ждут, чтобы вы предложили им свой товар или услугу.

Кроме того, разорвав отношения с клиентом, с которым не получается договориться, вы освобождаете время и энергию, чтобы найти нового и более сговорчивого клиента. Ни один негативный отзыв, плохой день или месяц не определяет бизнес в целом. Делайте все возможное с прицелом на долгосрочную перспективу, тогда будет легче справляться с краткосрочными вызовами и внезапными стрессами.

«Получится ли у меня?»

Вы никогда не узнаете, не попробовав. Не обязательно делать это в одиночку. Найдите поддержку в виде ментора или эксперта в своей сфере. Если в вашем окружении нет подобной палочки-выручалочки, следите за авторитетными экспертами в индустрии, которые открыто делятся своим опытом, победами и провалами. К счастью, сегодня все больше предпринимателей бесплатно искренне и честно рассказывают о своем бизнесе в блогах, соцсетях и в рамках профильных мероприятий. Учитесь на их ошибках и советах. По ходу запуска бизнеса и подготовки к нему, собирайте контакты профессионалов своего дела, людей, с которыми можно посоветоваться (платно и бесплатно). Как минимум, найдите юриста и бухгалтера, которым доверяете. Если бюджет ограничен настолько, что вы не можете позволить себе платные консультации, обратитесь за бесплатными консультациями к местным центрам поддержки предпринимательства «Мой бизнес». Тщательная подготовка еще никому не мешала. Чем больше вы планируете заранее, тем выше вероятность успеха. Конечно, точно предсказать и проконтролировать результат невозможно, вы можете получить нужный и желаемый расклад с помощью дальновидности и поддержки профессионалов.

«Что если у меня все-таки не получится создать свой бизнес?»

Провалы могут выглядеть по-разному.

Иногда последствием провалов для предпринимателей становятся денежные долги в крупных и особо крупных размерах. Но чаще всего вы просто теряете вложенные деньги, жалеете потраченное время, нервы и уязвленную гордость.

Сегодня у вас есть преимущество — в большинстве случаев начать бизнес можно с малой кровью и с минимальным бюджетом, постепенно наращивая обороты и обрастая всем необходимым по мере роста (офис, закупки, производство и проч.) Сегодня можно начать бизнес сидя за кухонным столом. Это значит, что даже если вы потерпите неудачу, ничего страшного не произойдет — ваш кухонный стол будет стоять на месте.

Даже если кажется, что без большого первоначального капитала не обойтись и нужно обязательно брать кредит, просить деньги в долг, искать инвестиции, сначала убедитесь, что сможете отдать деньги даже при самом негативном сценарии.

Не забывайте про обычный здравый смысл, когда дело касается управления неустойчивыми финансами. Старайтесь, насколько это возможно, использовать бесплатные или дешевые инструменты. Например, если вы не можете пригласить потенциального партнера или клиента к себе домой для презентации или переговоров, используйте коворкинг или кафе/ресторан. Составьте список, как вы можете сэкономить деньги. При запуске бизнеса каждый рубль на счету.

При этом избегайте мыслей о том, как именно и на чем вы можете провалиться. Не настраивайте себя на провал. Еще хуже обдумывать план Б — возвращение в найм. Эти

мысли могут сыграть злую шутку с вашим зарождающимся бизнесом и его потенциальным успехом. Негативные мысли могут стать реальностью. Мыслите позитивно, отгоняйте от себя сомнения принудительно и не забывайте заботиться о себе. Не крадите время в пользу бизнеса у своей семьи и самого себя.

К тому же, если бизнес не взлетел и ваш стартап провалился — это не конец света. Вы получили ценный опыт и набили шишек, которые не повторите в следующий раз. Если дело окончится провалом, лучше попробовать и провалиться, чем не попробовать и жалеть об упущенной возможности.

Просто начните!