**Как открыть свой бизнес.**

**10 простых шагов для начинающих предпринимателей**

**Если вы решились воплотить свои идеи в жизнь и начать работать на себя, то эта инструкция для вас. Вы узнаете, как найти свою нишу, где взять деньги на открытие своего дела, а также как с помощью государственной поддержки в центрах «Мой бизнес» сэкономить значительную часть собственных средств и нарастить клиентскую базу.**



**1. Выберите нишу для открытия бизнеса**

Любой бизнес начинается с идеи. Максимально честно ответьте сами себе на следующие вопросы:

* Что вы умеете делать хорошо?
* Что вас вдохновляет?
* Чего вам и вашим окружающим не хватает?
* Что бы вы могли сделать лучше, чем другие делают сейчас?
* Какой продукт или услугу вы будете предлагать?
* Кто ваш клиент?
* За что вам будут платить?

Таким образом вы сможете примерно определить свою нишу.

После этого начните участвовать во встречах с предпринимателями из выбранной ниши. Это могут быть вебинары для SMM-специалистов, если вы хотите заниматься продвижением в сети, бизнес-завтраки с предпринимателями или, например, бесплатные семинары в центрах «Мой бизнес», где выступают опытные предприниматели, которые готовы поделиться своими реальными историями успеха. Это поможет вам понять, действительно ли выбранное направление вам интересно.

Наконец, спросите своих друзей, знакомых, подписчиков в соцсетях о том, что у вас получается лучше всего. Попробуйте сделать прототип вашего продукта или услуги и его «продать». В общем, максимально «тренируйтесь на кошках».

**2. Проверьте свои знания!**

Определите, какие профессиональные и личностные качества вам стоит усилить, чтобы стать успешным предпринимателем. Подтянув пробелы в бизнес-образовании, вы получите навыки и компетенции, которые помогут вам выстроить план действий и минимизировать риски при запуске собственного дела.

**Офлайн**

Если вы предпочитаете офлайн-обучение, то можете записаться на **бесплатные курсы** для начинающих предпринимателей. Например, на «Азбуку предпринимательства» в центре «Мой бизнес» в вашем регионе, где можно обучиться азам ведения бизнеса.

**Онлайн**

В личном кабинете на Цифровой платформе [**МСП.РФ**](https://xn--l1agf.xn--p1ai/) (нужна регистрация) доступна **экспресс-проверка компетенций**. С помощью тестирования можно определить уровень профессиональных и личностных навыков, а после – получить персональные рекомендации по их развитию. Особенность данного сервиса – возможность найти персонального наставника по интересующему направлению и сразу записаться на онлайн-встречу.

На этом же сайте по [**ссылке**](https://xn--l1agf.xn--p1ai/education/promo/) вы можете бесплатно пройти онлайн-обучение для развития необходимых навыков.



**3. Составьте финансовую модель запуска бизнеса**

Как ваш бизнес будет приносить доход? **Финансовая модель** – это учет и расчет текущих и будущих денежных потоков компании, т.е. экономика вашего предприятия.

Распишите для себя **4 главных показателя**:

1. **Цена продукта**: за сколько вы будете продавать продукт/услугу?
2. **Спрос**: какое количество товаров/услуг у вас будут покупать в месяц?
3. **Затраты на производство**: сколько вы будете тратить на создание одного продукта/услуги?
4. **Постоянные затраты**: какие платежи вам нужно будет вносить постоянно, вне зависимости от объемов продаж (например, оплата аренды)?

Это основа для вашего будущего **бизнес-плана**.

Кстати, подробный бизнес-план вам бесплатно помогут составить в центре «Мой бизнес». Специалисты центра вместе с вами посчитают все затраты, необходимые для запуска бизнеса, калькуляцию себестоимости продукции, производственный и маркетинговый план и др.

**4. Найдите источники финансирования**

После подготовки бизнес-плана вы поймете, **сколько денег** вам необходимо для открытия бизнеса. Какой-то единой для всех минимальной суммы не существует, это всегда индивидуально, зависит от отрасли и множества других факторов. Если для запуска вам не требуется сырье и инструменты, то начинать можно буквально с нуля. Если же нужны хотя бы минимальные вложения, то заранее подумайте о том, где найти деньги для старта. Дадим несколько подсказок:

* Заключить **[соцконтракт](https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/anticrisis/rasshirenie-dostupa-k-sotskontraktam" \t "_blank)** и получить 350 000 рублей на развитие бизнеса.
* Воспользоваться льготным микрозаймом по сниженной процентной ставке в [**центре «Мой бизнес»**](https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/centers).
* Взять [**льготный банковский кредит**](https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/anticrisis/antikrizisnye-programmy-lgotnogo-kreditovaniya-msp-ot-banka-rossii) для открытия бизнеса.
* Принять участие в программе грантовой поддержки [**для молодых предпринимателей до 25 лет**](https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/anticrisis/granty-dlya-molodykh-predprinimateley) или социальных предприятий.
* Получить грант «Аргостартап» для начинающих фермеров.

Если ни один из этих пунктов вам не подходит, то подумайте, кто может стать вашим партнером по бизнесу и внести свой вклад в открытие вашего дела.

**5. Узнайте, какие документы необходимы для выбранной вами сферы бизнеса**

Для некоторых видов деятельности необходимо получить **специальные разрешения и документы**для начала ведения деятельности – лицензии, сертификаты, декларации, патенты, медкнижки и др. В большинстве случаев они не требуются, но если ваша деятельность будет связана с работой с детьми, услугами общественного питания или, например, изготовлением пищевой продукции, то рекомендуем заранее проверить нормы законодательства на этот счет.

Чтобы узнать точный перечень необходимых именно вам документов, запишитесь на бесплатную консультацию в центре «Мой бизнес».



**6. Определитесь с местом ведения бизнеса**

Тут все зависит от масштабов вашего проекта и от того, чем вы планируете заниматься. Дешевле всего начинать с работы из дома, но этот вариант применим не ко всем видам деятельности. Вы можете рассмотреть следующие площадки для ведения бизнеса:

* Коворкинг
* Бизнес-инкубатор
* Разъездная торговля, ярмарки
* Нестационарные торговые объекты
* Коммерческая или муниципальная аренда офиса, производственного, складского помещения, точки общественного питания
* Индустриальные и технопарки

**7. Выберите организационно-правовую форму для бизнеса и систему налогообложения**

После того как начинающий предприниматель решил открыть свое дело, перед ним встает вопрос о выборе **организационно-правовой формы** и **режима налогообложения** предприятия. Спешим успокоить – здесь всё достаточно просто.

* Если вы будете работать и продавать собственные товары или услуги без наемных работников – выбирайте **самозанятость**.
* Если вы будете перепродавать чужие товары или привлекать наемных работников – становитесь ИП. ИП практически всегда выгоднее держать на «упрощенке» (УС). При этом если себестоимость товаров составляет больше 60% от выручки – выбирайте **УСН-«доходы минус расходы»**, если меньше – **УСН-«доходы»**.
* Если у вас будут партнеры – создавайте **ООО**.

Разобраться в тонкостях и деталях каждого режима вам помогут в центре «Мой бизнес». Получить консультации от профильных специалистов можно при личном обращении в офис, по телефону, по электронной почте или в мессенджерах.



**8. Зарегистрируйте свой бизнес!**

Вот, наконец, и настал важный для вас момент регистрации своего бизнеса.

* Если вы решили стать самозанятым, то всё максимально просто: скачайте приложение **«Мой налог»** и пройдите быструю регистрацию (на **[iOS](https://apps.apple.com/ru/app/%D0%BC%D0%BE%D0%B9-%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3/id1437518854" \t "_blank)** или **[Android](https://play.google.com/store/apps/details?id=com.gnivts.selfemployed" \t "_blank)**)
* Если вы решили открыть ИП или ООО – подать заявление на регистрацию можно в центре «Мой бизнес», в МФЦ, в налоговой, у нотариуса или в банках.

При этом **для открытия ИП**вам понадобится:

* 1. паспорт с пропиской
  2. ИНН
  3. выбранные заранее виды деятельности (ОКВЭД)

**Для регистрации ООО** имейте при себе:

* 1. паспорта учредителей
  2. адрес (гарантийное письмо в случае аренды или свидетельство на право собственности)
  3. типовой устав, который можно выбрать на [**сайте налоговой службы**](https://service.nalog.ru/statute/)

**9. Запустите свой бизнес**

Работы вам предстоит много: закупить оборудование, инструменты и сырье, нанять персонал, наладить стабильный выпуск качественного продукта, а также каналы продвижения и сбыта.

Сэкономить время и деньги можно, обратившись в центр «Мой бизнес» уже в новом статусе. **Здесь вы можете получить:**

* бесплатные профессиональные консультации. В центрах работают в том числе юристы, бухгалтеры и маркетологи (последние помогут четко определить ЦА, УТП, каналы продаж), а также HR-специалисты
* помощь в подаче заявке на регистрацию товарного знака
* вывод продукции на маркетплейсы (что позволит расширить каналы сбыта)
* помощь с разработкой фирменного стиля, логотипа, сайта для вашей компании
* профильные семинары, курсы и образовательные программы, где вам помогут развить предпринимательские компетенции в области командообразования, сервиса, маркетинга, продаж и т.д.

**10. Развивайтесь и масштабируйте свой бизнес**

Пункт последний (в списке, но не в жизни). Будьте всегда на связи с центром «Мой бизнес». Посещая бизнес-завтраки, митапы, форумы, вы будете расширять свой круг знакомств и находить поставщиков, бизнес-партнеров, сотрудников и единомышленников.

* Участвуйте в российских и международных выставках и бизнес-миссиях, в профильных деловых сообществах и нетворкингах
* Пробуйте свои силы в госзакупках
* Упакуйте свой бизнес в франшизу
* Выходите на экспорт

Быть предпринимателем – значит всегда держать руку на пульсе. Совершать ошибки при запуске бизнеса – это нормально, но с центром «Мой бизнес» их будет значительно меньше.

Приходите на консультации, общайтесь со специалистами центра, чтобы они более подробно сориентировали вас по услугам и мерам поддержки. «Горячие линии» и адреса центров «Мой бизнес» вы найдете по [**ссылке**](https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/centers).

