



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ  
ЕВРОПЕЙСКИ ФОНД ЗА РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ  
ИНВЕСТИРАМЕ ВЪВ ВАШЕТО БЪДЕЩЕ!



БЪЛГАРСКО ПРАВИТЕЛСТВО

# Проект “СВС LABORLAB - Разработване на интегриран и приобщаващ пазар на труда на трансгранично ниво”



# Модул 7.Стартиране на бизнеса

Стартиране

# Изработване на бизнес – план, който включва:

1. Резюме на бизнес идеята
2. Цели и задачи
3. Описание на продуктите и услугите
4. Пазарен анализ
5. Маркетингов план
6. Производствен план
7. Начин на управление и персонал
8. Финансиране
9. Продажби, очаквани приходи и такси
10. Детайлен финансов план

# Основни стъпки при стартирането

- Първата стъпка е определяне на идеята за бизнеса и какво точно ще продава. Не е нужно идеята да е уникална и единствена по рода си. Разбира се, за да е успешен първият ви бизнес, трябва да предложите нещо ново на пазара – нов начин за дистрибуция, по-добро обслужване, по-добра локация, различен начин на заплащане или поддръжка.

- Втора стъпка. - След идеята идва моментът да разберете дали продуктът е толкова добър. Това става с т.нар. валидиране на идеята. Това става по два начина:
  - Чрез допитване до приятели и познати дали биха си купили вашия продукт или услуга
  - Изработване на тестов тестов продукт. С него ще разберете дали наистина идеята има бъдеще има бъдеще, или не. Този продукт трябва да е съвсем базов – без екстри.

# Определяне на източниците на финансиране

- Да се стартира със собствени средства, особено ако е за първи път. Не е необходимо да се влагат много ресурси, преди да е ясно дали идеята ще има бъдеще, или не. Пазарът оценява резултатността на идеята.

- От близки и приятели
- Привличане на съдружници
- От банки
- От други фондове

- **Трета стъпка . Определяне на разходите, които не трябва да се подценяват.**

Това са разходите за консултантски и счетоводни услуги. Изборът на най-евтината услуга е голяма грешка, която може да се допусне при стартирането на бизнеса. България е една от страните в ЕС с най-голям брой бюрокралични спънки пред бизнеса и безброй документи и справки, които трябва да се подават почти ежедневно. Пропускането на дати и срокове може да бъде пагубно за новия бизнес.



# Избор на типа правна форма

- Най-подходящите форми за стартиране на собствен бизнес са:
  - едноличен търговец (ЕТ)
  - дружество с ограничена отговорност ЕООД/ООД.

- При регистрацията на ЕТ е нужно едно физическо лице, както и при ЕООД. В случай че решиш да регистрираш ООД, са нужни минимум 2 съдружника. ЕТ не изисква внасянето на собствен капитал, докато при ООД и ЕООД минималният такъв е в размер на 2 лева.
- Към настоящия момент разходите за регистрация на ЕТ са около 132 лева, а тези за регистрация на ООД/ЕООД са в размер на около 285 лева.

# Кои са най-честите грешки, които се допускат при стартиране на бизнес и носят рискове

- За да изглежда малкият бизнес професионално изграден и стабилен, собствениците понякога харчат парите твърде лекомислено. Най-често първият голям разход е свързан с наемането на луксозен офис в центъра на града. Следва обзавеждането, което да му подхожда като класа; стига се до техниката, която задължително трябва да е последно поколение. Само че всички разходи, които не са абсолютно необходими, могат много бързо да изпразнят банковата сметка! Вместо в излишни разходи усилията да се вложат в продукта. Ако продуктът не е толкова добър всички разходи ще бъдат излишни.

- Втората основна грешка, която се допуска, е лошото ценообразуване. Много предприемачи имат голям проблем с определянето на цената на своите стоки и услуги. Те или се позиционират в най-високия ценови клас, или в най-ниския. Нито едно от двете решения не е удачно, освен в много малко (специфични) случаи.

- Предлагането на най-ниската цена, за да се „убие“ конкуренцията, също не е добро решение. Как ще реагирате, ако нова фирма на пазара ви предлага съмнително ниска цена? Ще си помислите, че има някаква уловка или качеството е толкова ниско, колкото и цената, нали? Успехът в началото не е предпоставка за развитие на бизнеса.
- Ако цените са високи ще се изгубят потенциалните потребители
- Правилната стратегия е да се позиционирате някъде около средните цени за пазара и да наблегнете на предимствата на продуктите в сравнение с конкуренцията

# След какъв период е нормално да се очаква възвръщаемост на първоначалната инвестиция?

Няма еднозначен отговор на този въпрос и много зависи от конкретната сфера. В бързо разрастващи онлайн сектори инвестицията може да се възвърне в рамките на една година. За по-традиционните сфери, като търговия на дребно, срокът е 2-3 години. За предприемачите е важно да изчислят коя е тяхната равновесна точка, т.е. при какви приходи и разходи ще са на нула. Тази точка трябва да е ясна и за отделните дейности и продукти във фирмата.

## За какво трябва да съм готов и да очаквам, ако стартирам собствен бизнес?

- Стив Джобс казва, че важна е не целта, а пътят, който си извървял до нея и напълно съм съгласен с това. Един предприемач трябва да очаква всичко. Докато работиш за друг, имаш длъжностна характеристика и определени рамки, в които да се движиш, при собствения бизнес няма граници и ще се наложи да се занимаваш с всичко в началото – от издаването на фактури до маркетинга, финансите и продажбите. Няма да е лесно и никой не го обещава, но ще си струва.