

# ОШИБКИ МОЛОДЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СОЗДАНИИ БИЗНЕСА

*Фахрутдинов Т.Р.*

Очень большое количество начинающих предпринимателей, создавая свой первый бизнес допускают массу ошибок, которые в дальнейшем оказываются раковыми. В последствии предприниматель теряет свой бизнес, собственные деньги, а в худшем случае заемные деньги. В связи с этим несформировавшийся предприниматель считает, что бизнес - это не его и теряет всякий интерес к реализации новых идей. Проанализировав действие начинающих предпринимателей, можно выявить некоторые типичные ошибки, которые приводят к печальным последствиям.

1) Адекватно оценивайте количество требуемых средств.

Очень много начинающих предпринимателей не адекватно оценивают те средства, которые понадобятся им для старта их дела. Начинающему предпринимателю не стоит начинать свое дело с очень больших вложений, так как у него нет достаточного опыта и знаний рынка, чтобы эффективно использовать все вложенные средства. Также не стоит открывать бизнес, когда средств не хватает, да, существует понятие "бизнес без вложений", но это не значит, что вложения совсем не понадобятся. При открытии первого бизнеса не стоит тратить средства на дорогую мебель, технику, офис в центре города, нанимать большое количество людей, такие расходы являются не рациональными для тех людей, которые только начали заниматься предпринимательством.

2) Отсутствие плана действий.

К данной ошибке можно отнести то, что некоторые предприниматели не занимаются планированием своих действий. Очень многие считают, что бизнес план нужен лишь для того, чтобы получить инвестиции или взять кредит. Но это ошибочное мнение. Так как бизнес план служит для того, чтобы оценить свои действия, проанализировать количество требуемых средств и минимизировать излишние расходы, которые могут давить на начинающих бизнесменов.

3) Недостаточный анализ спроса и предложения на рынке

Молодой предприниматель не проведя анализ рынка может не четко представлять какая у него целевая аудитория, на сколько его товар будет пользоваться спросом, и на сколько высока конкуренция на данном рынке. В следствии этого, все действия, которые будут направлены на рекламу и продвижения товара могут оказаться бесполезными и предприниматель понесет убытки, которые в итоге поспособствуют банкротству фирмы.

4) Не правильная идея для бизнеса

Очень часто бывает так, что начинающий предприниматель задумав какую то идею не до конца оценивает ее адекватность. При расчетах он может наблюдать, что данная ниша имеет очень низкую конкуренцию, высокую рентабельность. Но упускает тот фактор, что данная ниша недостаточно ликвидная, а в некоторых случаях совсем не имеет спроса.

5) Не рациональное усилие в начале предпринимательства

Многие начинающие предприниматели очень сильно вкладываются в организацию собственного бизнеса, данное поведение, на первый взгляд, является отличным вариантом для успешного старта, но если углубится в данный вопрос, то очень многие люди, выполняя большое количество задач при старте достаточно быстро теряют интерес к самой идеи бизнеса. Так как они считают, что делают очень много и все цели достигнуты, но на самом деле их работа только начинается.

6) Боязнь неопределенности

Самой главной ошибкой молодого предпринимателя является то, что после старта в бизнесе он обязательно сталкивается с критическими ситуациями, которые сбивают его с намеченной цели и понимая, что помощи ждать неоткуда он бросает заниматься своей деятельностью, чтобы в конце не разочароваться и не понести большие потери при закрытии своего дела.