

# От идеи до первых продаж

Чек-лист для тех, кто планирует начать свой бизнес



## 33 вопроса самому себе перед стартом бизнеса

1. Почему я хочу открыть свой бизнес?

---

---

---

2. Сможет ли моя бизнес-идея принести деньги сейчас и в будущем?

Да    Нет    Не думал об этом

3. Какую проблему клиента будет решать мой бизнес?

---

---

---

4. Кто моя целевая аудитория? (Кто будет платить мне за продукт/услугу?)

---

---

---

5. Кто будет моими конкурентами?

---

---

---

6. Какое УТП у моего бизнеса?

---

---

---

## 33 вопроса самому себе перед стартом бизнеса

7. Как я буду продвигать свой бизнес?

---

---

---

8. Какая цена будет у моего продукта (товара или услуги)?

---

---

---

9. Бизнес-идея и бизнес-модель масштабируемы?

Да  Нет  Не думал об этом

10. Знаю и понимаю ли я отрасль и сферу, в которой планирую запустить бизнес?

Да  Нет  Не думал об этом

11. Как мой прошлый опыт, образование, полученные знания и навыки помогут в бизнесе?

---

---

---

12. Какие средства и ресурсы нужны, чтобы запустить бизнес?

---

---

---

## 33 вопроса самому себе перед стартом бизнеса

13. Есть ли у меня стартовый капитал и ресурсы для запуска бизнеса?

Да  Нет  Не думал об этом

14. Знаю ли я, как получить недостающие средства или ресурсы для запуска бизнеса?

Да  Нет  Не думал об этом

---

---

---

15. Есть ли у меня моральная и финансовая поддержка от семьи и друзей?

Да  Нет  Не думал об этом

16. Как я протестирую бизнес-идею?

---

---

---

17. Достаточно ли я мотивирован и воодушевлен идеей собственного бизнеса?

Да  Нет  Не думал об этом

18. На какие жертвы и риски я готов пойти для достижения успеха в бизнесе?

---

---

---

## 33 вопроса самому себе перед стартом бизнеса

19. Сколько времени займет запуск бизнеса?

---

---

---

20. Смогу ли я запустить бизнес в одиночку?

Да  Нет  Не думал об этом

21. Обладаю ли я необходимыми навыками и способностями, чтобы запустить бизнес и управлять им?

Да  Нет  Не думал об этом

*Напишите какими именно:*

---

---

---

22. Какие у меня сильные и слабые стороны характера, которые помогут или помешают в бизнесе?

*Перечислите свои сильные стороны:*

---

---

---

*Перечислите свои слабые стороны:*

---

---

---

## 33 вопроса самому себе перед стартом бизнеса

23. Нужен ли мне партнер по бизнесу? Если да, то каким он должен быть?

Да     Нет     Не думал об этом

---

---

---

24. Сколько сотрудников мне нужно нанять?

---

---

---

25. Какими ресурсами я уже обладаю, которые помогут в запуске бизнеса?

---

---

---

26. Есть ли у меня финансовая подушка безопасности? Насколько ее хватит, если бизнес не будет приносить ожидаемых результатов?

Да     Нет     Не думал об этом

---

---

---

27. Готов ли я инвестировать время в этот бизнес?

Да     Нет     Не думал об этом

## 33 вопроса самому себе перед стартом бизнеса

28. Знаю ли я, какую организационно-правовую форму бизнеса выбрать – ООО или ИП?

Да     Нет     Не думал об этом

---

---

---

29. Знаю ли я, какую систему налогообложения мне лучше выбрать?

Да     Нет     Не думал об этом

---

---

30. Есть ли у меня цель в бизнесе – финансовая и личная – на год, на 5 лет, на 10 лет?

Да     Нет     Не думал об этом

---

---

---

31. Когда я буду готов запустить бизнес?

---

---

---

32. Что будет, если я не начну свой бизнес?

---

---

---

## 33 вопроса самому себе перед стартом бизнеса

33. На какого предпринимателя я хочу стать похожим?

---

---

---

*Пройдите короткий тест из 7 вопросов и мы определим ваш тип предпринимателя и скажем, на кого из известных российских бизнесменов вы похожи.*





## 50 шагов от бизнес-идеи до первых продаж

- У меня есть бизнес-идея
- Я продумал УТП бизнеса и понимаю, что отличает товар или услугу от конкурентов
- Я знаю, чем мое предложение станет для клиента: кислородом (необходимость), аспирином (решение проблемы), бриллиантом (дополнительная ценность)
- Я протестировал идею «методом Диснея» – рассмотрел проект с точки зрения мечтателя, реалиста и критика
- Идея прошла «мама-тест» – я обсудил ее с родственниками и друзьями
- Я проверил спрос на продукт/услугу с помощью ключевых слов в следующих сервисах:
  - [Google Trends](#)
  - [Serpstat](#)
  - [Яндекс.Вордстат](#)
- Я проанализировал конкурентов на рынке
- В том числе проанализировал их:
  - УТП
  - ЦА
- Я определился с ЦА бизнеса и составил подробный портрет ЦА
- Я разработал и создал MVP (минимально жизнеспособный продукт)
- Я протестировал идею методом Lean Startup – опросил потенциальных клиентов, провел бета-тестирование на целевой аудитории
- Я доработал идею/MVP по «методу Эдисона» – исправил все ошибки, которые всплыли в период тестирования
- Я сделал посадочную страницу (лендинг), через которую собираю предзаказы
- Я разработал стратегию привлечения клиентов на первые полгода, в рамках которой буду использовать и платные, и бесплатные каналы привлечения

## 50 шагов от бизнес-идеи до первых продаж

- Я определил каналы продаж
- Я получил оплаты по предзаказам
- Я нашел поставщиков/исполнителей
- Я посчитал затраты на создание продукта (товара/услуги)
- Я посчитал фиксированные траты в месяц
- Я рассчитал точку безубыточности
- Я рассчитал срок окупаемости и знаю, сколько нужно зарабатывать каждый день, чтобы выйти в ноль
- Я составил финансовую модель в Excel
- Я составил план продаж
- Я рассчитал бюджет на привлечение клиентов и рекламу
- Я рассчитал, сколько средств нужно для старта и запуска бизнеса
- Я нашел необходимые для старта средства
- Я придумал название компании/бренда
- Я зарегистрировал бизнес с помощью сервиса от Деловой среды
- Я открыл счет для бизнеса в банке
- Я подключил онлайн-кассу
- Я уведомил Роспотребнадзор, Ространснадзор или другие надзорные органы о начале деятельности (если в моей сфере это необходимо)
- Я выбрал нужную систему налогообложения
- Я проконсультировался с бухгалтером и знаю тонкости ведения бухгалтерии и сдачи налоговой отчетности
- Я проконсультировался с юристом и составил шаблоны необходимых договоров и соглашений
- Я получил лицензии (если они необходимы для ведения бизнеса в выбранной сфере)
- Я составил и подписал договоры с подрядчиками/поставщиками/партнерами

## 50 шагов от бизнес-идеи до первых продаж

- Я нашел помещение (если без него функционирование бизнеса невозможно) и заключил договор аренды
- Я купил или взял в аренду необходимое оборудование
- Я закупил сырье/расходники/инструменты
- Я нанял первых сотрудников
- Я создал продающий лендинг и протестировал его
- Я завел аккаунт для бизнеса в наиболее подходящей моей ЦА соцсети
- Я наполнил аккаунт по всем правилам и составил контент-план
- Я начал исполнять стратегию по привлечению клиентов
- Я рассказал всем своим друзьям/знакомым/контактам в телефоне о том, что запустил свой бизнес
- Я подключил рекламу
- Я получил первые продажи
- Я составил и веду отчет о движении денежных средств, чтобы следить за наличием денег на счетах
- Я составил и веду отчет о прибылях и убытках, чтобы следить за прибылью
- Я составил план дальнейших действий на полгода вперед