

УДК 373.2
ББК 74.102
Б59

Біденко С.

Б59 Книга юного підприємця. 9 детальних планів своєї справи для підлітків/ С. Біденко, І. Золотаревич [Текст] — Х. : ВГ «Основа», 2017. — 144 с.

ISBN 978-617-00-2914-0.

Ця книга – важливий крок підлітка в організації власної прибуткової справи. Адже в ній ідеться про реальні способи заробітку, наведені корисні поради щодо подієвого плану створення своєї справи. Книга юного підприємця допоможе організувати свою роботу та роботу команди; знайти спільну мову з партнерами, замовниками, клієнтами; відстежувати доходи і витрати; зрозуміти, як влаштований великий і маленький бізнес, і головне — заробити свої перші гроші!

Створювати та розвивати власну справу — це цікаво! Переконайся в цьому сам!

УДК 37.016
ББК 74.26

Популярне видання

БІДЕНКО Сергій,
ЗОЛОТАРЕВИЧ Ірина

**КНИГА ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ.
9 ДЕТАЛЬНИХ ПЛАНІВ
СВОЄЇ СПРАВИ ДЛЯ ПІДЛІТКІВ**

Головний редактор *Н. Ф. Юрченко*
Технічний редактор *О. В. Лебедєва*
Коректор *О. М. Журенко*

Підп. до друку 23.12.2016. Формат 84×108/16.
Папір газет. Гарнітура Шкільна. Друк офсет.
Ум. друк. арк. 15,12. Зам. № 17-01/18-05.

Надруковано у друкарні ТОВ «Тріада Принт»
м. Харків, вул. Киргизька, 19. Тел. +38(057)703-12-21
e-mail: sale@triada.kharkov.ua

ТОВ «Видавнича група «Основа»
61001 м. Харків, вул. Плеханівська, 66, тел. (057) 731-96-33
e-mail: office@osnova.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 5216 від 22.09.2016 р.

ISBN 978-617-00-2914-0

© С. Біденко, І. Золотаревич, 2016
© ТОВ «Видавнича група «Основа», 2017

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

ЗМІСТ

ПОСІБНИК ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ.....6

Хто такий підприємець?.....	7
Книга юного підприємця допоможе тобі	7
Склад книги та як нею користуватися	8
Що таке бізнес-ідея і як її придумати	8
Корисні поради для генерування бізнес-ідей	10
Як скласти бізнес-план	11
Що таке гроші та навіщо вони потрібні.....	12
Від чого залежить оплата праці?.....	12
Що таке стартовий капітал	13
Як попросити кредит на бізнес у батьків.....	13
Як самостійно зібрати власний капітал	13
Як управляти грошми.....	15
Переваги та недоліки електронних платіжних систем.....	16
Що таке бланк обліку доходів і витрат і навіщо він потрібний тобі	17
Як знайти партнера або зібрати команду	18
П'ять правил успішної дитини-підприємця	21
Скільки часу можна присвячувати бізнесу.....	22
Правила ділового етикету.....	22
Правила ділового спілкування.....	23
Вітання	24
Ведення розмови	24
Ділова пропозиція.....	25
Завершення розмови і прощання.....	25

Етикет телефонних переговорів	26
Лист подяки замовникові	27
Правила безпеки юного підприємця.....	27
Висновок.....	28

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ БІЗНЕС.....29

Що таке добра репутація?.....	30
Чесність бізнесу.....	30
Про що мають і не мають знати клієнти?.....	31
Що мають знати твої партнери?.....	32
А як же батьки?.....	33
Соціальна відповідальність бізнесу і відносини з державою.....	33

ВИРОЩУВАННЯ ОВОЧІВ І ЗЕЛЕНІ 34 |

Цей бізнес для тебе, якщо	35
Із чого почати	35
Що вирощувати.....	36
Місце для зимового саду	36
Як поліпшити ситуацію з освітленням	36
Тара для вирощування	36
Витрати часу	37
Корисні предмети та приладдя	37
Команда	38

ЗМІСТ

Технологія виробництва	38	Із чого почати.....	70
Визначення вартості товару	41	Місце прибирання.....	70
Реклама і продаж	41	Кому можуть бути цікаві твої послуги:.....	71
Що дасть тобі цей бізнес	42	Варіанти послуг.....	71
СТВОРЕННЯ		Обсяги робіт і витрати часу.....	72
ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ.....	44	Матеріали та обладнання.....	73
Цей бізнес для тебе, якщо	46	Визначення вартості робіт і складання кошторису	75
Із чого почати	46	Команда та її переваги	76
Товари на продаж – критерії вибору.....	47	Реклама та продаж	78
Технологія виробництва	48	Що дасть тобі цей бізнес	79
Витратні матеріали та засоби виробництва	48	ФУТБОЛКИ З АВТОРСЬКИМИ МАЛЮНКАМИ.....	81
Вартість товару	49	Цей бізнес для тебе, якщо	82
Доставка товару.....	49	Із чого почати	82
Витрати часу.....	50	Тематика малюнків	82
Команда	51	Технології	83
Технологія створення інтернет-магазину	51	Плюси і мінуси технологій	87
СТВОРЕННЯ		Матеріали	87
ЕЛЕКТРОННИХ КНИГ	57	Три списки матеріалів	88
Цей бізнес для тебе, якщо	59	Реклама і продаж	89
Розділи книги	60	Що дасть тобі цей бізнес	90
Необхідні програми	61	ДОГЛЯДАННЯ	
Графік робіт	61	ТВАРИН.....	92
Твій читач	62	Цей бізнес для тебе, якщо	93
Технологія створення інтерактивної книги	62	З чого розпочати?	94
Процес створення книги	63	Хто може стати клієнтом?	94
Вибір шляху розповсюдження книги.....	65	Як пропонувати послуги?	95
Що дасть тобі цей бізнес	66	Де ще шукати клієнтів?	96
КЛІНІНГОВІ		Безпека	97
ПОСЛУГИ.....	68	Як поводитись і про що говорити з господарем	97
Реальна історія для натхнення.....	69	Домовляйся і дотримуй договору	98
Цей бізнес для тебе, якщо:	70		

ЗМІСТ

Додаткова реклама і заробіток	99	Де знімати і як виглядати перед камерою	120
Чек-лист	100	Відео: яким йому бути?	121
Завдання	100	Сценарій ролика	122
Як відмовитися від роботи	101	Репетиція і запис	124
Що дасть тобі цей бізнес	101	Як і де просувати проект	125
		Що дасть тобі цей бізнес	125
СЛУЖБА ДОСТАВКИ ПРОДУКТІВ І ТОВАРІВ	103		
Цей бізнес для тебе, якщо	104	ДОГЛЯДАННЯ САДУ І ГАЗОНУ	127
З чого розпочати?	105	З чого розпочати?	129
Клієнти і варіанти бізнесу	106	Хто може бути твоїм клієнтом?	130
Клієнти «навпаки»	108	Необхідні предмети й інструменти	131
Варіанти оплати	108	Мінімальний набір предметів та інструментів	131
Додаткові варіанти заробітку	109	Розширений набір предметів та інструментів	132
Як приймати і виконувати замовлення	110	Безпека	133
Що дасть тобі цей бізнес	111	Як поводитися і про що говорити з потенційним клієнтом	134
		Робочі нюанси	135
СТВОРЕННЯ ОСВІТНІХ ОНЛАЙН-КУРСІВ	113	Чек-лист	136
Цей бізнес для тебе, якщо	114	Що дасть тобі цей бізнес	137
Чого ти можеш навчити?	114		
Відповіді на головні запитання	116	ДОДАТКИ	139
За що тобі платитимуть, хто і як?	117	Бізнес-план	140
Технічна база	119	Бланк обліку доходів і витрат	141
Програми для створення відео	119	Тест на наявність підприємницьких здібностей	142
Процес зйомки ролика: чим і з ким	120		



ПОСІБНИК
ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ХТО ТАКИЙ ПІДПРИЄМЕЦЬ?

Підприємець — людина, яка веде свій бізнес. Бізнес — це будь-яка діяльність, пов'язана з виробництвом товарів або послуг, для одержання прибутку (грошей).

Підприємництво — процес організації, управління та взяття на себе відповідальності за будь-які ризики, пов'язані з веденням власного бізнесу, а також одержання за це відповідної винагороди.

Можна довго читати, як кататися на роликах або плавати. Але поки ти не станеш на ролики або не відштовхнешся від берега — не навчишся.



Саме тому важливо не просто «грати у бізнес», а заробляти реальні гроші.

КНИГА ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ ДОПОМОЖЕ ТОБІ:

- **придумати та втілити в життя свою бізнес-ідею** — головний капітал будь-якого підприємця;
- **організувати свою роботу та роботу своєї команди** так, щоб твій бізнес процвітав;
- **знайти спільну мову з партнерами, замовниками, клієнтами**, щоб вони хотіли працювати з тобою, купувати твій товар або користуватися твоїми послугами;
- **відстежувати доходи і витрати**, щоб гроші працювали на тебе і твою справу;
- **знайти дорослого помічника або наставника**, який допоможе тобі зробити перші кроки і дасть пораду в складній ситуації;
- **зрозуміти, як улаштований бізнес**, великий і маленький;
- і головне: **заробити свої перші гроші!**

СКЛАД КНИГИ ТА ЯК НЕЮ КОРИСТУВАТИСЯ

Посібник. Саме його ти зараз читаєш. Він допоможе тобі розібратися в механізмі бізнесу і самому собі. Це основний документ, який підкаже, що таке бізнес-ідея, як її придумати і як користуватися всіма іншими складовими нашої серйозної справи.

Дев'ять ідей заробітку. Це описи та інструкції з вибудування реального бізнесу. Їх можна брати за зразок, за основу бізнесу. Можна їх просто вивчити, щоб подумати над певними сторонами твоєї бізнес-ідеї та бізнес-плану.

Шаблон бізнес-плану. З бізнес-плану починається будь-який бізнес. За допомогою цього документа твоя ідея стане бізнес-планом і першою цеглинкою майбутньої бізнес-імперії.

Шаблон обліку доходів і витрат. Це основний документ, який дасть тобі змогу управляти твоїми грошми. Облік, строгий контроль і планування — це основи, які дозволяють бізнесу працювати. Будь чесним і уважним у веденні цього документа. Він допоможе тобі зрозуміти, чи правильно ти спланував бізнес, а також розібратися в причинах, якщо щось піде не так.

Також у тебе є можливість скачати з нашого сайту шаблони **візитівок**. Їх дуже просто відредагувати, розмістивши свої дані і роздрукувавши на гарному цупкому папері!

От їх адреса: www.teenbizmen.club/vizitcards-ukr.zip

За допомогою візитівок ти зможеш шукати клієнтів, налагоджувати потрібні тобі контакти, заявляти про себе та свої послуги.

Час від часу заходь на сайт www.teenbizmen.club та отримуй нові додаткові матеріали до цієї книги!

ЩО ТАКЕ БІЗНЕС-ІДЕЯ І ЯК ЇЇ ПРИДУМАТИ

Бізнес-ідея — це твій творчий задум про те, із чого і як побудувати бізнес і одержати дохід.



Це може бути:

- зовсім новий товар або послуга;
- ідея, що дозволяє поліпшити, доповнити, здешевити товар або послугу;
- новий ринок збуту або нова якість товару або послуги.

Багато хто з людей вважає, що бізнес-ідею може придумати тільки той, хто наділений унікально багатою фантазією. Інші вважають, що бізнес-ідея приходить випадково, буквально, як бурулька звалюється на голову перехожому, який нічого не підозрює. Треті пасивно очікують осяяння і ризикують прочекати все життя...

Правда полягає в тому, що бізнес-ідея (як і будь-який конструктивний задум) спадає на думку тому, хто постійно її шукає і спостерігає навколишнє життя.

Для генерації вдалої бізнес-ідеї достатньо двох дій:

- цікавитися, спілкуватися, бути в курсі подій;
- бути спостережливим, уміти аналізувати.

Кожний з нас спілкується з людьми, поглинає нову інформацію, дізнається, які проблеми і труднощі постають перед оточенням. Здатність спостерігати допомагає помічати ці проблеми та зв'язок між різними фактами і явищами, а здатність аналізувати дає змогу пропонувати розв'язання цих проблем і мати з цього зиск.

Пошук бізнес-ідеї – це не якийсь момент або відкриття. Це триває процес. Поглинай інформацію, спостерігай, записуй ідеї. Намагайся розглядати ідеї з галузей, на яких знаєшся сам або хтось із твоїх близьких. Ти ж не хочеш винайти черговий велосипед?

Два підводні камені

Якщо недолік, що усувається, несерйозний, твій основний конкурент може миттєво виправити його у своєму продукті. Якщо він давно на ринку, конкурувати з ним дуже складно. Якщо ти не знаєш досконало продукт і ринок, тобі може здатися, що якась властивість товару – недолік, що його можна позбутися. Проте може з'ясуватися, що твій конкурент не такий вже неправий (недоліку не можна позбутися, його усунення здорожчує продукт, порушує його функції).

Можливо, у тебе будуть й інші методи та способи пошуку бізнес-ідей. Важливо спочатку записувати всі бізнес-ідеї, навіть, на перший погляд, божевільні. Потім їх потрібно якісно відфільтрувати, відкинувши нежиттєздатні та залишивши найбільш перспективні. Здатність «розв'язувати рівняння з багатьма невідомими» і є ознакою бізнесмена-професіонала.

КОРИСНІ ПОРАДИ ДЛЯ ГЕНЕРУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЙ

**Використовуй
блокнот**



Коли їдеш в автобусі, стоїш у черзі, чекаєш прийому в лікаря, читаєш, тобі на думку можуть спадати цікаві думки. Зазвичай ти їх забуваєш, відволікшись на щось інше. Скрізь носи із собою блокнот, записуй у нього свої думки та ідеї. Потім можеш переносити їх на комп'ютер.

**Переглянь
існуючі
бізнес-ідеї**



Один зі способів знайти бізнес-ідею – переглянути ті, що працюють, і спробувати застосувати їх в іншій сфері (творчо переробивши).

Деякі ресурси з ідеями для бізнесу:

entrepreneur.com – пошукова система бізнес-ідей;

sixmonthmba.com – 999 бізнес-ідей;

ycombinator.com – ідеї, у які Ycombinator готовий вкласти гроші.

Блоги, у яких публікуються бізнес-ідеї;

springwise.com – ідеї із усього світу;

1000ideas.ru – портал бізнес-ідей;

coolbusinessideas.com – ще одне джерело бізнес-ідей, які вже кимось реалізуються;

trendwatching.com – бізнес-ідеї та загальні споживчі тенденції.

**Зверни увагу
на різні сфери
життя, які тобі
близькі**



Це може бути освіта, спорт, наука, техніка, твоє хобі. Розглядай знайому тобі галузь як відправну точку та шукай у ній вільні ніші. Подумай, чого б тобі хотілося у знайомій сфері та чого ще не існує.

**Поліпши
існуючий
продукт**



Часто люди стикаються з якимось продуктом, товаром чи послугою, бувають чимось незадоволені або вважають, що змогли б зробити краще (розумніше, швидше, простіше, дешевше, надійніше тощо).

Тож спробуй створити свій продукт, без недоліків!

ЯК СКЛАСТИ БІЗНЕС-ПЛАН

До складання бізнес-плану та реалізації ідеї необхідно:

- вивчити схожі продукти, їх історію, переваги, частку на ринку;
- вивчити своїх потенційних конкурентів, їхні переваги, методи роботи (як компанії, так і людей, які приймають рішення в них).

Ці спостереження та відомості допоможуть тобі під час складання бізнес-плану. Їх аналіз дасть змогу уникнути помилок конкурентів.

Подумай над такими питаннями до складання бізнес-плану:

- як виглядає бізнес-ідея, у чому її суть (дуже коротко, буквально 1–2 речення);
- у чому унікальність бізнес-ідеї;
- що я пропоную нового, такого, чого немає на ринку;
- хто стане моїм покупцем;
- чому покупці почнуть вибирати мій товар;
- які ресурси (засоби виробництва, знання, матеріали, гроші) мені потрібні, щоб ідея стала конкретною справою;
- скільки часу забере підготовка до старту;
- чи потрібні мені інші люди і які саме (з якими знаннями, уміннями, якостями);
- хто з мого оточення може допомогти мені словом, ділом, прикладом; чи повинен я ділитися з ними майбутнім прибутком;
- яка моя особиста роль у реалізації цієї бізнес-ідеї; чи буду я організатором, керівником, ініціатором, виробником, усіма відразу;
- яких результатів я хотів би досягти через певний період — через 1 рік, 5, 20 років;
- яким буде цей бізнес через 10 років; чи буду я займатися ним, доручу когось, щоб зайнятися чимось ще, продам його;
- чи підходить поточний момент мого життя для початку цього бізнесу, чи доречний теперішній час для того, щоб запропонувати ринку мою ідею і продукт;
- як я вимірюватиму прогрес своєї справи; як я зрозумію, що досяг мети;
- які зобов'язання я маю взяти на себе, щоб досягти мети; чи є в мене бажання взяти на себе ці обов'язки.

Подумав?



Вирішив?



Тоді складай бізнес-план!

ЩО ТАКЕ ГРОШІ ТА НАВІЩО ВОНИ ПОТРІБНІ

А як би ти сам відповів на запитання «що таке гроші»? Кольорові папірці з портретами відомих людей чи знаменитими спорудами? Шматочок пластику з написом Visa або Master Card?



Або щось інше?

Гроші — це, насамперед, різні можливості. Ту саму суму можна використовувати по-різному. Наприклад, купити всілякий дріб'язок, «проїсти», оплатити рахунки. Або відкласти на велику покупку, перерахувати на депозит. Або віддати на благодійність, допомогти близьким. Або вкласти в справу, яка може принести тобі набагато більше грошей. А може і не принести.

ВІД ЧОГО ЗАЛЕЖИТЬ ОПЛАТА ПРАЦІ?

Від характеру людини, її вміння подати себе та плоди своєї праці? Так!

Заробіток різних людей, які виконують ту саму роботу навіть на однаковому рівні, може істотно відрізнятись.

Від якості твого товару? Так!

Якщо твій товар якісніший, ніж аналогічні, знайдеться багато людей, готових за нього заплатити. Якщо ж твій товар буде навіть такої самої якості, що і продукти-конкуренти, але при цьому трохи дешевший, ти одержиш свій прибуток за рахунок масовості покупок.

Від користі, яку приносить твій товар або послуга, від їхньої необхідності на ринку? Так!

Важливо не просто створити якісний товар. Потрібно запропонувати його тому, кому він потрібний, причому у влучний момент.

ЩО ТАКЕ СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ

Стартовий капітал — це гроші, які тобі потрібні для початку твого бізнесу.

Стартовий капітал не потрібний, якщо ти користуєшся тими матеріалами і обладнанням, які є в тебе вдома, сам починаєш бізнес і тобі не треба оплачувати чужу працю. Але іноді обійтися без стартового капіталу неможливо. Наприклад, для початку бізнесу тобі необхідно купити якесь обладнання, матеріали, орендувати приміщення, оплатити чийсь роботу. У такому разі стартовий капітал необхідно знайти. Як це зробити? Можна взяти в кредит у батьків або використовувати власні заощадження.

ЯК ПОПРОСИТИ КРЕДИТ НА БІЗНЕС У БАТЬКІВ

Якщо ти вирішив позичити у батьків, то тільки ти знаєш, як це зробити. У будь-якому разі пам'ятай такі правила.

Чесно розкажи, що саме маєш намір робити

Не варто розповідати, що гроші збирають на ремонт класу або тобі потрібний подарунок другові.

Повідом батьків про основну ідею свого бізнес-плану

Попроси в них поради і допомоги — іноді дорослі можуть звернути увагу на важливі нюанси. І ще: той, хто вкладає гроші, має право контролювати частину своїх інвестицій.

Відразу обговори термін повернення кредиту

Підготуйся до запитання, як ти повертатимеш кредит, якщо щось піде не так, як задумав. Скажи батькам, що допоможеш їм у чомусь або повернеш борг за рахунок кишенькових грошей. Головне — продемонструвати, що ти знаєш, що робиш. І що готовий нести за це відповідальність.

ЯК САМОСТІЙНО ЗІБРАТИ ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ

Зібрати та примножити гроші можна тільки двома способами — заробити або заощадити. Про способи заробітку ти вже дещо знаєш. Настав час подумати про економію та збереження коштів. Тобі ж дають кишенькові гроші, чи не так?



Правила скорочення витрат

- **Не квапся купувати будь-що.** Подумай, чи справді тобі потрібна ця річ?
- **Бери сніданки та обіди із собою.** Зробити вранці бутерброд і взяти із собою банан не так складно.
- **Якщо ти змушений харчуватися не вдома, постарайся не купувати продукти на голодний шлунок.** Ти обов'язково купиш зайве.
- **Скороти витрати на розваги.** Наприклад, кіно, Макдональдс тощо. Кіно можна подивитися вдома, разом із друзями. А поїсти можна ті самі бутерброди і фрукти.
- **Підбери найвигідніший тарифний план для свого мобільного.** Краще по-радитися з батьками та однокласниками. Пам'ятай: СМС становлять понад 50% доходів стільникових компаній. За правильно дібраного плану дзвінок буде дешевшим, ніж короткі повідомлення.
- **Якщо ти звик купувати одяг у бутиках, відмовся від цього!** Одяг на речових ринках майже такий самий, а ціни нижчі. Можна знайти одяг в Інтернеті — люди продають його, бо їм не підходить розмір чи колір. Якщо ти не вибираєш одяг, а носиш те, що купують батьки, запропонуй їм дешевші варіанти. Попроси віддати тобі різницю готівкою як стартовий капітал.
- **Купуй продукти на ринках і спеціалізованих магазинах, а не в супермаркетах.** У великому магазині ти купиш зайве, проходячи повз полиці з напоями, чіпсами, батончиками.

Правила накопичення

- **Відкладай гроші в недоступне місце, куди ти не заглядаєш часто.** Згадай принцип скарбнички — гроші не можна дістати, не зламавши її. У дорослих за скарбничку іноді править банківський депозит певного терміну дії. Це не так нерозумно, як здається.
- **Віддавай гроші на зберігання мамі, татові або іншій людині, якій ти довіряєш.** Домовся з нею про те, коли вона повинна буде віддати тобі всю суму. Попроси не реагувати на твої прохання віддати гроші раніше.
- **У жодному разі не носи всі гроші із собою.** Бери щодня рівно ту суму, яку маєш витратити на транспорт і обід. Так ти не зможеш розтратити більше, ніж потрібно.
- **Ти все-таки вирішив розтратити вже накопичену частину грошей?** Зупинися, зваж, що тобі важливіше — твоя мета чи ця незапланована покупка.

ЯК УПРАВЛЯТИ ГРІШМИ

Складати гроші «у тумбочку» — це не те що вчорашній, це позавчорашній день. Тобі потрібний рахунок, рух на якому можна відстежувати. Це може бути **рахунок у банку** або **електронний**.

Банківський рахунок можна відкрити на твоє ім'я тільки після 14 років і з дозволу батьків. Подібних обмежень немає, якщо ти відкриваєш електронний рахунок в одній із платіжних систем (електронний гаманець). Це платіжний засіб, який існує тільки в електронному вигляді. По суті, це інформація, яку тримають у спеціальних базах даних.



Приклади платіжних електронних систем:

- Webmoney;
- Яндекс-гроші;
- MoneXu;
- PayPal.

Електронні гроші зберігаються в електронних гаманцях користувачів відповідної системи. З їхньою допомогою ти можеш розраховуватися з постачальником, купувати товари, а твої клієнти можуть оплачувати твою роботу.

Коли власник електронного гаманця оплачує товар (послугу) або знімає готівку, ця сума віднімається від суми, яка в цей момент зберігається в його електронному гаманці, і списується з рахунку компанії-оператора платіжної системи.

Способи поповнення електронних гаманців:

- готівкою (купуючи пластикові картки або через спеціальні термінали);
- переказ грошей з рахунку в банку;
- переказ грошей з іншого електронного гаманця;
- за допомогою мобільного телефону.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ

- Переваги**
- **Ти залишаєшся анонімним для продавця.** Для здійснення платежу не треба повідомляти інформацію про себе – тільки номер електронного гаманця. Тому кожний може купувати і продавати будь-що, користуючись електронним гаманцем – без обмеження віку, наприклад.
 - **Твій заробіток – твоя таємниця.** Доступ до гаманця є лише в тебе, якщо ти, звичайно, не повідомиш комусь пароль. Тому ніхто, навіть члени твоєї родини, не знатимуть, скільки грошей ти заробив.
 - **Швидкість і зручність платежів.** Гроші переказуються миттєво. Здійснити оплату можна з дому (за наявності Інтернету). Не потрібно заповнювати від руки платіжні доручення.
 - **Можна перераховувати малі суми.** Банк може встановлювати обмеження на дрібні суми і брати фіксовану комісію. За допомогою електронної платіжної системи перерахувати можна будь-яку суму, заплативши певний відсоток.
- Недоліки**
- Гроші власників гаманців зберігаються на рахунках юридичних осіб. **Твої гроші зберігаються на чужому рахунку**, ти контролюєш ту частину, яка належить тобі.
 - **Немає відсотка**, який нараховується за зберігання грошей у платіжній системі. Якщо ти зберігаєш гроші в банку (навіть на поточному рахунку), то на них банк виплачує певний відсоток. Тобто ти заробляєш, нічого не роблячи – просто не чіпаючи свій рахунок. На гроші, розміщені на електронних рахунках, відсоток не нараховується.
 - **Ризики шахрайства.** Так, є небезпека, що ти зв'яжешся з нечесним продавцем. Наприклад, ти щось купиш, перекажеш гроші, а одержиш іншу річ. Або виконаєш роботу та не одержиш оплати. Але такий ризик існує скрізь, де йдеться про гроші.
 - **Неможливо зняти готівку без комісії.** Якщо ти захочеш перевести в готівку свої гроші, ти втратиш певний відсоток.

ЩО ТАКЕ БЛАНК ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ І НАВІЩО ВІН ПОТРІБНИЙ ТОБІ

- Заробити пристойну суму може тільки той, хто вміє рахувати гроші. Тобі потрібно навчитися вести первинну бухгалтерію — враховувати всі доходи та витрати, пов'язані з твоїм бізнесом.
- З'ясуй, скільки коштує футболка. Для цього завітай до навколишніх магазинів, перевір ціни на оптовому ринку, вивчи питання в Інтернеті, ввівши у командний рядок, наприклад, такий набір слів «футболка (назва свого міста) купити». Вибери оптимальний варіант між параметрами «ціна — якість». Уточни, чи можливі знижки за оптової покупки (наприклад, від 10 штук) або ж знижка для постійного покупця. Запиши ціну та магазин.
- Дізнайся, скільки коштує набір фарб, пензлі та шаблони (якщо вони тобі потрібні). Також зайти в магазини, ринки, подивися в Інтернеті, ввівши у командний рядок «акрилові фарби для тканини (назва свого міста) купити». Швидше за все, пензлі та шаблони ти знайдеш там само. Вибери оптимальний варіант між параметрами «ціна — якість». Уточни, які будуть знижки для постійного й оптового покупця, які умови. Запиши ціну та магазин.
- Розрахуй, скільки коштуватиме виготовлення однієї футболки для продажу. Додай до цього свій прибуток (для початку не став великий, нехай він становить не більше ніж 10 %) і визнач ціну.

Внеси ці дані в бланк обліку доходів і витрат.

ДАТА	ДОХОДИ	ВИТРАТИ	ПРИМІТКА
1 червня	XXX		Стартовий капітал
3 червня		XXX	Купівля двох футболок
4 червня		XXX	Купівля набору фарб і пензлів
10 червня	XXX		Продаж однієї футболки
30 червня	підбиття підсумків місяця		
	XXX	XXX	
Баланс	XXX		

Виглядає досить просто, чи не так? Проте це найважливіший інструмент для ведення бізнесу, оскільки він дозволяє тобі бачити, скільки в тебе грошей і на що ти їх витратив. Такий шаблон ти можеш скачати за посиланням: www.teenbizmen.club/budget-ukr.zip

ЯК ЗНАЙТИ ПАРТНЕРА АБО ЗІБРАТИ КОМАНДУ

Можливо, для реалізації твоєї бізнес-ідеї потрібний ще хтось: партнер, друг, колега, радник. Навіть якщо це не так, то одному почати бізнес нудно, важко чи навіть страшно. Якщо тебе ніхто не підтримує і не допомагає, можна наробити багато помилок або просто кинути перспективну справу за перших труднощів. Тож шукай напарника!

Але як його вибрати та з чого почати стосунки?

Зверни увагу на такі моменти.

- **Чи знає він про твою бізнес-ідею?** Як він відреагував, коли ти йому розповів? Чи вносив він пропозиції, розпитував чи сказав, що це все дурниця? Як він ставиться до ідеї після того, як він її «переварив»? Чи залишився у нього ентузіазм, бажання щось робити, допомагати?
- **Що саме він готовий робити в рамках вашого, тепер спільного, бізнесу?** Те, що готовий робити напарник, – це доповнення та посилення того, чим хотів би займатися ти? Те, що він готовий робити, – це те саме, що і ти? Чи потрібна тобі така допомога?
- **Скільки часу та сил готовий витратити партнер на спільну справу?**
- **Чи компанійська він людина?** Чи дружелюбна? Чи вміє привертати до себе людей?
- **Чи цікаво тобі з ним?** Чи готовий ти проводити з ним більше часу, ніж раніше? Чи не дратує тебе в ньому щось?
- **Чи можна на нього покластися?** Чи вміє він зберігати таємницю, чи приходить вчасно, чи виконує домовленості? Зміг би ти довірити йому гроші або якийсь дорогий предмет?
- **Чи готовий він шукати компроміси** для спільної справи та збереження стосунків чи для нього є тільки дві думки – його і неправильна?
- **Що про нього взагалі говорять?** Друзі, знайомі, однокласники, учителі, твої батьки? Чи хочеться з ним працювати після цих відгуків?
- **Чи готовий він обговорювати всі умови співпраці** до початку роботи?

Готових правильних відповідей на ці запитання немає. Вони скоріше шпаргалка, яка допоможе тобі оцінити, наскільки ви підходите одне одному. Подумав? Оцінив? Наважився? Тоді переходь до наступного етапу — договору про співпрацю.



Домовляйся ДО початку роботи!

Визнач сам для себе, а потім обговори з партнером такі питання.

- **Внесок кожного з вас у спільну справу** — види робіт, обсяги робіт, ресурси тощо.
- **Графік роботи** — загальний або кожного з вас (як часто ви виготовляєте предмети на продаж, скільки часу ви їх продаєте).
- **Способи та методи реалізації (продажу) продукції**, хто, що і як робить.
- **Принципи розподілення доходів**, чи ви відкладатимете ви частину грошей.
- **Хто з вас буде скарбником**, хто стежитиме за прибутком, витратами, у кого зберігатиметься зароблена сума.
- **Про що, про які сторони бізнесу можна розповідати друзям**, а про що — тільки батькам.
- **Як ви розв'язуватимете суперечки**, якщо вони виникнуть.

Обговорили? Вирішили? Усі ці домовленості можуть змінюватися в процесі роботи — це потрібно теж вирішувати шляхом переговорів. Але поки ви не домовилися про нові умови — завжди дотримуйте колишніх.

Будьте готові до того, що в процесі співпраці у вас виникатимуть суперечки. Це нормально.



Важливо, щоб суперечки, розбіжності та непорозуміння не заважали спільній справі і вашим стосункам. А як цього досягти? Є низка простих, але ефективних методів.

Спосіб 1
Подумаємо про
це завтра

У разі розбіжностей ви тиснете один одному руки і розходитеся зі словами «завтра обговоримо це питання». Завтра вже буде менше емоцій, а отже, буде легше домовитись.

Спосіб 2
Звернемося до
старших

Добре, якщо допоможуть батьки або бізнес-наставник. Головне – щоб ви обоє довіряли цій людині і були впевнені в її об'єктивності.

Спосіб 3
Разом шукаємо
переваги
і недоліки

Сідайте за стіл з аркушем паперу і ручкою. Фіксуйте письмово всі «+» і «-» кожного з варіантів. Вибирайте той, який набрав більше плюсів і менше мінусів.

Спосіб 4
Компроміс

Шукайте середину між вашими точками зору.

Спосіб 5
Поступаємося
по черзі

Одного разу поступається один, іншого – другий.

А які методи розв'язання спірних питань застосовуєш ти?

Які із цих варіантів найрезультативніші?

