ЗМІСТ

ПОСІБНИК ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ 7

Хто такий підприємець? 8

Книга юного підприємця допоможе тобі 8

Склад книги та як нею користуватися 9

Що таке бізнес-ідея і як її придумати 9

Корисні поради для генерування бізнес-ідей 11

Як скласти бізнес-план 12

Що таке гроші та навіщо вони потрібні 13

Від чого залежить оплата праці? 13

Що таке стартовий капітал 14

Як попросити кредит на бізнес у батьків 14

Як самостійно зібрати власний капітал 14

Як керувати грішми 16

Переваги та недоліки електронних платіжних систем 17

Що таке бланк обліку доходів і витрат і навіщо він потрібний тоб 18

Як знайти партнера або зібрати команду 19

П'ять правил успішної дитини-підприємця 22

Скільки часу можна присвячувати бізнесу 23

Правила ділового етикету 23

Правила ділового спілкування 24

Вітання 25

Ведення розмови 25

Ділова пропозиція 26

Завершення розмови і прощання 26

Етикет телефонних переговорів 27

Лист подяки замовникові 28

Правила безпеки юного підприємця 28

Висновок 29

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

ЗМІСТ

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ БІЗНЕС 30

Що таке добра репутація?. 31

Чесність бізнесу 31

Про що мають і не мають знати клієнти? 32

Що мають знати твої партнери?. 33

А як же батьки?. 34

Соціальна відповідальність бізнесу і відносини з державою 34

ВИРОЩУВАННЯ ОВОЧІВ І ЗЕЛЕНІ 35

Цей бізнес для тебе, якщо 36

Із чого почати. 36

Що вирощувати 37

Місце для зимового саду 37

Як поліпшити освітлення 37

Тара для вирощування 37

Витрати часу 38

Корисні предмети та приладдя 38

Команда 39

Технологія виробництва. 39

Визначення вартості товару 42

Реклама і продаж 42

Що дасть тобі цей бізнес 43

СТВОРЕННЯ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ 44

Цей бізнес для тебе, якщо 46

Із чого почати 46

Товари на продаж — критерії вибору 47

Технологія виробництва. 48

Витратні матеріали та засоби виробництва 48

Вартість товару. 49

Доставка товару 49

Витрати часу 50

Команда 51

Технологія створення інтернет-магазину. 51

Реклама та просування. 55

Що дасть тобі цей бізнес 55

СТВОРЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ КНИГ. 56

Цей бізнес для тебе, якщо 58

Розділи книги. 59

Необхідні програми 60

Графік робіт 60

Твій читач 61

Технологія створення інтерактивної книги. 61

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Процес створення книги 62
Вибір шляху розповсюдження книги . . 64
Що дасть тобі цей бізнес 65

КЛІНІНГОВІ ПОСЛУГИ 66

Реальна історія для натхнення 67
Цей бізнес для тебе, якщо 68
Із чого почати 68
Місце прибирання 68
Кому можуть бути цікаві твої послуги 69
Варіанти послуг 69
Обсяги робіт і витрати часу. 70
Матеріали та обладнання 71
Визначення вартості робіт і складання кошторису 73
Команда та її переваги 74
Реклама та продаж. 76
Що дасть тобі цей бізнес 77

ФУТБОЛКИ З АВТОРСЬКИМИ МАЛЮНКАМИ 78

Цей бізнес для тебе, якщо 79
Із чого почати 79
Тематика малюнків 79
Технології 80
Плюси і мінуси технологій 84
Матеріали 84
Три списки матеріалів 85
Реклама і продаж 86
Що дасть тобі цей бізнес 87

ДОГЛЯДАННЯ ТВАРИН 88

Цей бізнес для тебе, якщо 89
З чого розпочати? 90
Хто може стати клієнтом? 90
Як пропонувати послуги? 91
Де ще шукати клієнтів? 92
Безпека 93
Як поводитись і про що говорити з господарем 93
Домовляйся і дотримуй договору . . . 94
Додаткова реклама і заробіток 95
Чек-лист 96
Завдання 96
Як відмовитися від роботи 97
Що тобі дасть цей бізнес 97

СЛУЖБА ДОСТАВКИ ПРОДУКТІВ І ТОВАРІВ 98

Цей бізнес для тебе, якщо 99

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

З чого розпочати? 100
Клієнти і варіанти бізнесу 101
Клієнти «навпаки» 103
Варіанти оплати 103
Додаткові варіанти заробітку 104
Як приймати і виконувати замовлення 105
Що тобі дасть цей бізнес 106

СТВОРЕННЯ ОСВІТНІХ ОНЛАЙН-КУРСІВ. 107

Цей бізнес для тебе, якщо 108
Чого ти можеш навчити?. 108
Відповіді на головні запитання 110
За що тобі платитимуть, хто і як? 111
Технічна база 113
Програми для створення відео 113
Процес зйомки ролика: чим і з ким 114
Де знімати і як виглядати перед камерою 114
Відео: яким йому бути? 115
Сценарій ролика 116
Репетиція і запис 118
Що тобі дасть цей бізнес 119
Як і де просувати проєкт 119

ДОГЛЯДАННЯ САДУ І ГАЗОНУ 120

З чого розпочати? 122
Хто може бути твоїм клієнтом? 123
Необхідні предмети й інструменти . . .124
Мінімальний набір предметів та інструментів 124
Розширений набір предметів та інструментів 125
Безпека 126
Як поводитися і про що говорити з потенційним клієнтом 127
Робочі нюанси 128
Чек-лист 129
Що дасть тобі цей бізнес 130

ДОДАТКИ 131

Бізнес-план 132
Бланк обліку доходів і витрат 133
Тест на наявність підприємницьких здібностей 134

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

ПОСІБНИК ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ

Купить книгу на сайте 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, керівництва 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!**

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

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 керувати твоїми грішми. 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.

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.

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

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.

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>