

**Александр ВЕРЕЩАГИН
Александр СТАРОДУБЦЕВ**

СТАРТ БИЗНЕСА!

**ЛЕГКИЙ СПОСОБ СОЗДАТЬ
ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС
С НУЛЯ**



**Александр Стародубцев
Александр Верещагин
Старт бизнеса!
Легкий способ создать
прибыльный бизнес с нуля**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23981994

Александр Верещагин, Александр Стародубцев. Старт бизнеса!

Легкий способ создать прибыльный бизнес с нуля: ИГ «Весь»; Санкт-Петербург; 2017

ISBN 978-5-9573-3168-1

Аннотация

Открыть собственное дело с нуля несложно. Главное – преодолеть страхи и поверить в свои силы. Многие бизнесмены начинали свою деятельность, не имея практически ничего, и сумели добиться больших успехов. Как начать свое дело с нуля без опыта – рассказывают эксперты в построении бизнеса и предприниматели Александр Верещагин и Александр Стародубцев. Они описывают пошаговую технологию открытия бизнеса, приводят примеры из собственной бизнес-практики, а также рассказывают истории успеха известных корпораций. Вы узнаете, как и где искать правильных людей, как заставить работать даже самого ленивого сотрудника, как повысить

продажи до максимума и как продвигать свой товар в социальных сетях. Неважно – начинающий вы руководитель или занимаете эту должность давно, – эта книга будет вам незаменимым помощником в любом случае. И особенно она будет полезна людям, которые только хотят основать свой бизнес и стремятся стать профессионалами своего дела. В ней раскрыты все секреты, которые помогут добиться небывалых высот.

Содержание

Отзывы	10
Вступление	13
Алгоритм наших действий	15
Старт бизнеса!	18
Тренинг «Старт бизнеса! Пошаговый рабочий алгоритм»	21
Бизнес под ключ: есть ли смысл?	27
Ограничения и страхи	29
Отправная точка	31
Эффективный алгоритм выбора нужной ниши	36
Конец ознакомительного фрагмента.	39

**Александр Верещагин,
Александр Стародубцев
Старт бизнеса!**

**Легкий способ создать
прибыльный бизнес с нуля**

*** * ***



Александр Верещагин — человек, который помогает другим двигаться вперед и добиваться результатов.

Эксперт в области повышения личной продуктивности. Действительный член ассоциации практических психологов ГИПНАРТ. Автор множества статей и книг по саморазвитию.

Среди его книг: «Как все успевать? 4 навыка эффектив-

ного управления временем», «Сила привычки: как стать по-настоящему успешным», «Настольная книга высокоэффективных людей», «Жизнь с чистого листа» и др.

Среди его клиентов – руководители компаний, политики, бизнесмены и звезды шоу-бизнеса.

Свое кредо он формулирует так: «Моя миссия – помогать людям в решении их проблем, самому гармонично развиваться во всех сферах жизни и обучать этому. А также увеличивать личную эффективность людей в плане „как успевать все“».

Адрес для связи: **avtrener@gmail.com**



Александр Стародубцев – интернет-предприниматель, помогающий бизнесменам увеличивать продажи.

Эксперт в разработке продающих лендингов. Обучает клиентов маркетингу и дизайну. За 8 лет активной деятельности им было разработано более 200 проектов. Более 20 проведенных тренингов и мастер-классов по управлению бизнесом, построению отделов продаж, оптимизации и ав-

томатизации бизнеса, увеличению продаж в сферах B2B и B2C, продажам и переговорам.

На данный момент консультирует крупные торговые компании в России и за рубежом. А также занимается продвижением своего интернет-агентства «Electus» и интернет-магазина «Elita-Time».

Адрес для связи: **elita.tmb@gmail.com**

ОТЗЫВЫ



Саша – это кладезь знаний. Он способен с невероятной скоростью изучать самые сложные материалы и выдавать их простейшим и понятным алгоритмом, который будет доступен любому пользователю. Эту способность – выражать мысль легко и доступно – действительно можно назвать талантом. Все самое сложное – становится понятным. А все понятное – можно легко применять в жизни. Мы живем в мире информационного мусора, а Александр Верещагин учит вычленять из него полезное.

Михаил Сон, практикующий психолог, бизнес-тренер IPS. Эксперт по безопасной работе с психологическими установками



Книга рассказывает о том, как с нуля построить свой бизнес и стать в своей нише номером один. В ней есть то, чего не хватает многим бизнес-книгам – практические алгоритмы!

Юлия Божедомова, действительный член Всероссийской организации «Национальная ассоциация нейрореабилитологов», автор тренинговых программ для специалистов



Александр Стародубцев – один из лучших специалистов в сфере интернет-маркетинга. Из всех, к кому я обращался, его работы отличаются качеством, индивидуальным подходом и уникальностью. Благодаря ему я за короткий срок смог продвинуть свои услуги в интернете и увеличить прибыль.

Кирилл Зацепин, юрист в области гражданских и уголовных дел

Вступление

На темы построения и продвижения бизнеса написано очень много книг, но мы постарались написать такую, которая не конкурировала бы с уже существующими, а стала бы существенно их дополнять.

Мы не стали повторять уже давно известные концепции, принципы и методы, но затронули те моменты, которых нет в других книгах. Да и писать «все обо всем» и «все в одном» не имеет смысла. Получится несколько толстых томов, которые никто не станет читать. Поэтому эта книга станет идеальным дополнением к теоретическим работам по построению своего бизнеса.

При написании этой книги мы ставили себе цель помочь вам создать свой бизнес и осуществить свою мечту самым легким способом, а также раскрыть секреты увеличения продаж. Вся информация, которая нужна вам на первых этапах, есть в этой книге. Что было слишком сложно – мы упростили, что ненужно – убрали. И создали пошаговый алгоритм «делай раз, делай два и получи нужный результат».

Книга получилась ориентированной на практику: много советов, упражнений, кейсов, алгоритмов, секретов и правил. Все четко и по делу. Поэтому она отлично подойдет не только собственникам бизнеса, руководителям компаний, но и бизнес-консультантам, которые хотят повысить свое ма-

стерство, а также людям, которым интересно:

- овладеть навыками лучших бизнес-консультантов,
 - помогать предпринимателям выстроить успешную бизнес-модель,
 - узнать авторские методики от лучших специалистов;
- и которые хотят:
- расширить сферу применения своих навыков для бизнес-клиентов,
 - получить рабочие инструменты и кейсы для увеличения продаж,
 - повысить эффективность своего бизнеса и вывести его на новый уровень,
 - дополнить свои знания,
 - зарабатывать в роли бизнес-консультанта, тренера,
 - с нуля стать номером один в своей сфере за минимально короткий срок.

И не важно – начинающий вы руководитель или занимаете эту должность давно – эта книга будет незаменимым помощником для каждого. Она будет очень полезна для людей, которые только хотят стать руководителями или открыть свой бизнес, стать профессионалами своего дела. Ведь в ней есть все основные знания, которые помогут добиться небывалых высот!

В этой книге мы обобщаем свой личный опыт и опыт лучших экспертов, который изучали на протяжении длительного времени.

Алгоритм наших действий

Прежде чем вы перейдете к чтению, нам бы хотелось рассказать, по какому принципу построена эта книга и какая информация в ней содержится.

В книге шесть основных глав и три дополнительные. Каждая глава раскрывает самые главные практические аспекты. После прочтения нужно отрабатывать материал на практике. Например, прочитав, как правильно искать сотрудников, но не выполнив задания, переходить к следующей главе про увеличение эффективности сотрудников, не имеет смысла. Кого вы будете учить этой эффективности, если у вас никого нет?

Читать книгу нужно только в том случае, если вы полны решимости достичь результата!

Если вы хотите просто почитать – эта книга не для вас.

Первая глава предназначена для людей, которые только хотят открыть свой бизнес, но не знают, как это делается. Она построена по принципу тренинга:

краткая теория + вопросы + упражнения + ваши действия = результат.



Первый шаг в бизнесе



Сотрудники



Эффективность



Обучение



Продажи и реклама



Онлайн продвижение

Вторая глава рассказывает о том, как определить, какие люди вам нужны и где их найти.

В третьей главе мы раскроем секреты, как увеличить свою личную эффективность и эффективность ваших сотрудников.

В четвертой главе поговорим о тренинговом бизнесе с той стороны, о которой предпочитают молчать. А также дадим советы, как построить свой тренинговый бизнес и стать лучшим бизнес-тренером.

После того как бизнес будет построен (или хотя бы будет намечен путь), люди найдены и обучены, перейдем к секре-

там маркетинга и продаж. Об этом в пятой главе.

Изначально мы не планировали включать в книгу шестую главу, но на момент написания книги нам пришлось очень много писать, чтобы мы поделились этим алгоритмом. И в итоге мы подробно его описали по принципу: бери и делай!

А в конце книги вас ждет уникальный материал – это VIP-блок с упражнениями и уникальные кейсы от лучших бизнес-экспертов, которые поделились своими знаниями специально для вас.

Но меньше слов – больше действий!

Старт бизнеса!

СТАРТ БИЗНЕСА!



Если вы ставите на лошадь, это азартная игра. Если вы ставите на то, что вытащите из колоды три пики,

Тренинг «Старт бизнеса!

Пошаговый рабочий алгоритм»

Мы отойдем от привычной модели обучения и не будем рассказывать, что свой бизнес – это круто. Вы и так все прекрасно понимаете, «зачем вам это». Тем более мы на 100 % уверены, что если бы вы не понимали, зачем вам бизнес, то не стали бы покупать эту книгу. Юридические аспекты мы также не будем затрагивать, так как эта тема довольно обширная и сложная. Вместо этого мы пойдем по другому пути:

- сначала определим стартовое положение;
- выстроим алгоритм;
- поймем, что нам нужно, а чего не хватает;
- поставим цели;
- а дальше пойдем по тому пути, который наметили во введении.



Для начала давайте определимся с тем, какой бизнес вы хотите открыть. Понимание этого и будет отправной точкой, неким фундаментом, на котором будет выстраиваться весь дальнейший алгоритм действий.

Секрет 1. Успешный бизнес не тот, который основывается на успешной бизнес-идее, взятой из книг или сайтов, а тот, который заставляет вас гореть изнутри.

Секрет 2. Двухшаговая модель создания рентабельного бизнеса выглядит так: найти проблему – создать решение.

Секрет 3. Если нет денег, то не спешите брать кредиты.

Попробуйте начать с нуля. Если получится, значит, это то, что вам нужно.

Секрет 4. Пессимисты в бизнесе не выживают...

Если говорить просто, то бизнесом можно назвать любой обмен денег на товар или услугу, которая предоставляет ценность для клиента. Например, вы хорошо умеете реставрировать старые фотографии. Другие люди это не умеют делать, но у них есть потребность в том, чтобы дать новую жизнь фотографиям, которые им дороги. Представьте, как это классно: увидеть фотографию вашего дедушки в хорошем качестве, да еще и в цвете, как будто она была сделана только вчера. Это ценно? Еще как! Поэтому, прежде чем мы перейдем к практической части, ответьте на два вопроса: «Какую ценность я могу дать людям?» и «Готовы ли они платить за нее?» Запишите свои ответы:

Секрет 5. Не стройте бизнес по шаблону. Ваша задача – сделать так, как никто не делает.

Секрет 6. Чтобы создать революционный продукт, нужно найти продукты (услуги), на которые вы равняетесь, которые считаете идеалом, выделить их лучшие качества и сделать все по-другому.

Блок 1. Первоначальный алгоритм

- Выбрать ИП или ООО.
- Приготовить документы для регистрации (сейчас это

можно сделать, не выходя из дома, через интернет).

- Оплатить госпошлину.
- Подать документы в налоговую.
- Получить документы.
- Открыть расчетный счет.
- Приступить к работе.

Многие люди боятся открывать свой бизнес потому, что изначально представляют его таким, каким он должен быть на пике развития. Если магазин – то сразу гипермаркет, если кафе – то ресторан, если хостел – то пятизвездочный отель. Такой подход является неверным. Нужно всегда начинать с малого, если не магазин, то ларек или торговая палатка. Не стоит этого стесняться. Это хороший старт, дающий опыт, благодаря которому впоследствии будет и магазин, и гипермаркет. Самое главное – начать! Не бойтесь потратить три года на построение своего бизнеса, бойтесь в 40 лет жить от аванса до зарплаты.

Секрет 7. В самом начале своего пути всем нужно заниматься самому. Вы должны понять, как все устроено и как работает. А уже познав это, начните искать себе помощников, на которых переложите определенные обязанности.

А как же кризис?

В последнее время часто из уст людей можно услышать, что сейчас кризис и открывать и делать что-то свое не самое

подходящее время. Мы с этим не согласны. Да, не спорим, что какие-то товары продаются лучше, а какие-то хуже. Продажи зависят от потребностей людей. В разные временные отрезки они разные. Но давайте вспомним, сколько кризисов было за последние лет двадцать? Что не год, то кризис! А компаний от этого меньше не стало. Кто-то благодаря кризису очень хорошо продвинулся, а кто-то давно ушел в небытие. В этой гонке выживают умные люди, готовые постоянно трудиться и развиваться.

На наших глазах за 2016 год закрылось не одно предприятие. И, анализируя причины, мы пришли к выводу, что у руководителей этих предприятий полностью отсутствовало желание развиваться. Как в личностном, так и в профессиональном плане. Они не читали книги, не учились чему-то новому и никогда не брали пример с лучших в этой нише, а их любимая отговорка: «Мы делаем так, как делают все. Всегда так было, во все времена. Я не знаю, что такое маркетинг, и слава Богу, что не знаю». В итоге бизнес развалился, образовалась куча долгов, а виноваты были клиенты или экономика.

Если раньше можно было открыть магазинчик в жилом доме и не волноваться о покупателях, то теперь практически у каждого дома в шаговой доступности находятся супермаркеты и гипермаркеты. Можно ли им противостоять? Можно, но об этом мы поговорим в главе «Продавай и продвигай».

Открывать свой бизнес в кризис можно и нужно, если вы

хотите реализовать свою мечту. А если будете ждать, когда экономика наконец-то станет стабильной, то... «быстро состаритесь», не дождавшись этого момента :).

Бизнес под ключ: есть ли смысл?

Наверное, каждый человек, который хотел открыть свое дело, задавался вопросом: «А может лучше взять на себя готовый бизнес? Все придумано и расписано за меня, или все же не вариант?»

Разберемся в этом вопросе поподробнее и выявим все плюсы готового бизнеса.

- Бизнес известен, работает и приносит деньги.
- Штат сотрудников сформирован, готов и умеет работать.
- Организационные вопросы решены.
- Бизнес работает по сформированной стратегии.
- Наличие клиентской и партнерской базы.
- Наличие полной информации о конкурентах.
- Договор на аренду помещения заключен.
- Фирма зарегистрирована.
- Расчетный счет открыт.

Но там, где есть плюсы, есть и минусы. Когда человек покупает готовый бизнес, у него есть риск потерпеть убытки. К тому же надо знать, как управлять бизнесом в целом. То есть опыт в этой сфере обязательно должен быть!

Идеальным вариантом может выступить франшиза.

Франшиза – это договор между вами и крупной корпорацией, имеющей свой бренд. Грубо говоря, вы берете в долгосрочную аренду торговую марку компании и получаете пра-

во на ее использование в своем регионе.

Одним из примеров является Макдональдс. Именно он впервые был открыт в России по инициативе российских бизнесменов.

Здесь, конечно, многое надо сделать самому, но вы только подумайте: вам дают точную схему для получения прибыли. А многие расходы расписаны наперед.

Другие бизнесмены поднимают свой бизнес с нуля, после чего достигают больших успехов. И чтобы получить сверхприбыль они продают уже свою франшизу. А купленный бизнес приносит новому владельцу успех и стабильный доход. Ему предоставляется все: товар, оборудование, обучение консультантов, в ряде случаев даже деньги будут увозить в банк без какого-либо его участия.

Но будьте аккуратны при покупке бизнеса под ключ. Можно нарваться на мошенников!

И все же лучше самому начинать бизнес с нуля, тогда вы сможете вырастить его до больших размеров, а дальше самому продавать франшизу своей компании. Но, это только наше мнение, вы должны выбрать то, что будет лучше и удобнее для вас.

Ограничения и страхи

Вы наверняка слышали о таком понятии, как зона комфорта. И наверняка понимаете словосочетание «расширение зоны комфорта». Так вот, именно неспособность, неумение или нежелание расширять рамки своей зоны комфорта является самым сильным тормозом на пути к успеху.

Нам с самого детства говорили, что надо быть как все, не надо высовываться, красоваться и показывать себя, то есть живи, как все живут, и будет тебе счастье. Вот только счастья-то нет...

Обычно когда человек проявляет инициативу, открывает свой бизнес, начинает что-то свое, то сразу слышит поток критики, даже от близких. Но посмотрите на всех великих людей. – Они довольно заметные и яркие фигуры. У каждого из них есть своя изюминка, которую они не побоялись использовать. Как думаете, существуют ли известные люди, которых совсем не критикуют?

Еще одним ограничением у начинающих бизнесменов является недооценка собственных возможностей, что в свою очередь приводит к распаду бизнеса (если он уже есть).

Многие начинающие бизнесмены боятся глупо выглядеть в чужих глазах. Это в первую очередь связано с неуверенностью в себе. Тут сказать можно только одно: перестаньте зависеть от чужого мнения. Если человека или компанию кри-

тикуют, – значит, они все правильно делают. Если же не кри-
тикуют, – значит, они ничего не делают.

Вспоминается одна интересная притча про чужое мнение:

Один муж хотел помочь своей жене, у которой, как он подозревал, были проблемы со слухом. Однажды вечером он стал у нее за спиной на противоположном конце комнаты и шепотом сказал:

– Ты меня слышишь?

Ответа не последовало, он подошел поближе и повторил:

– А сейчас слышишь?

Результат был тот же.

Он подошел еще ближе и спросил:

– Ты меня слышишь?

Так и не услышав ответа, он, наконец, повторил свой вопрос, стоя у нее прямо за спиной.

Она повернулась к нему и сказала:

– В четвертый раз говорю: да!

Мораль: мы думаем, что с другими что-то не так, а оказывается – проблема в нас самих.

Отправная точка

Когда любой предприниматель только решает начать бизнес, у него есть отправная точка. Например, он решает продавать какой-то конкретный товар или услугу. И как только начинает свой бизнес, он терпит поражение: товары не продаются, деньги не зарабатываются. И в отправной точке своего бизнеса он только тратит время. Что потом?

Потом предприниматель начинает анализировать, в чем проблема, и приходит к выводу, что это не та ниша, и организовывает другой бизнес. На этот момент у него уже есть опыт организации и ведения бизнеса, что дает ему преимущество. И теперь у него что-то начинает получаться: есть какие-то продажи, какой-то доход. Он начинает понимать, что если в этой нише у него что-то получается, то можно организовать бизнес крупнее. А в этом бизнесе у него начинает получаться еще лучше: продаж больше, доход тоже больше.

Вы можете ошибочно подумать, что последний бизнес получился удачным из-за правильно выбранной ниши, но это не так. Ни один известный бизнесмен не открывал сразу успешную компанию и не становился сразу знаменитым и богатым. Каждый когда-то начинал с отправной точки, которая терпела поражение, и проходил множество этапов реорганизации бизнеса, пока не достигал успеха.

Именно эта отправная точка помогла прийти к успешно-

му бизнесу. Но, к сожалению, многие сразу после нее сдаются с мыслями: «Бизнес – это не мое. У меня ничего не получается».

Не сдавайтесь! Как говорится: «Чтобы начать успешный бизнес, его придется начинать десять раз».

Секрет 8. Будьте готовы ко всему, но стремитесь к успеху.

НЕ СДАВАЙТЕСЬ!

(История Александра Стародубцева)

Когда я начинал свой бизнес по разработке сайтов, то сразу же переехал из деревни, где жил на тот момент, в город, где снял офис. И стал искать заказы. Однако все оказалось намного сложнее, чем я ожидал. На тот момент у меня был опыт создания своих проектов, но совершенно не было опыта ведения бизнеса. Я старался постоянно придумывать идеи по привлечению клиентов: рисовал плакаты, сам раздавал рекламные листовки, звонил фирмам в надежде, что их заинтересуют мои услуги. Но прошел месяц, а заказов не было. Я сильно расстроился и впал в глубокую депрессию. Денег не хватало даже на хлеб. Про нормальную еду вообще говорить не буду...

В общем, я все бросил и уехал обратно в деревню.

Но однажды я осознал, что мне свыше было дано такое препятствие, а, как говорят, нам не посылают тех проблем, которые мы не в силах

решить. И, набравшись новых сил, я решил, что сдаваться не буду и опять, с самого начала буду организовывать тот же самый бизнес в том же городе. Я сменил название фирмы и начал искать клиентов уже по другому алгоритму. Если старый алгоритм сводился к формуле «я лучший, заказывайте у меня», то новый стал «я смогу вам помочь, если вам это нужно».

Я сидел сутками на форумах, писал статьи, спрашивал советов у людей, которые давно занимаются разработкой сайтов. И, создав другой сайт, учтя все советы, тут же продвинул его в топ.

Помните, будьте настойчивыми и идите к своей цели, несмотря ни на что. Тогда вы обязательно добьетесь успеха, как это сделал я. Когда у вас что-то не получается, смените увлечение, профессию, род деятельности, нишу. Проблемы делают нас сильнее, опытнее и воспитывают боевой дух!

Пять советов, как правильно избавляться от проблем и быть на один шаг ближе к цели

Прежде чем думать о решении проблемы, выспитесь и отвлекитесь от нее.

Проанализируйте ее очень внимательно.

У каждой сложной проблемы есть свое простое решение. Найдите его.

Не сдавайтесь! Ищите решение до тех пор, пока проблема не исчезнет.

Радуйтесь!

Блок 1

Вопросы

Что для вас значат деньги?...

Как их можно заработать?...

Какой бизнес вы хотите открыть?...

Почему именно этот бизнес?...

Идея этого бизнеса заставляет вас гореть изнутри?...

В чем заключается миссия бизнеса?...

Какого результата вы хотите достичь?...

В чем будет выражаться ваш провал?...

Что вы знаете о конкурентах?...

Есть ли у вас опыт руководителя?...

Есть ли у вас бизнес-опыт?...

Что вы знаете о финансовой части бизнеса?...

Что вам нужно для открытия собственного бизнеса?...

Как вы будете представлять себя и свою компанию?...

Умеете ли вы вовлекать людей в командный процесс?...

Как вы можете выйти на влиятельных людей?...

Блок 2

Вопросы

Попробуйте определить, почему вы решили заняться бизнесом?...

Кто на вас повлиял?...

Какие у него есть успехи?...

Какие есть плохие качества?...

Стоит ли на него равняться?...

Если на данном этапе у вас возникают сомнения или вы еще точно не определились, то прочитайте эту главу до конца и снова вернитесь к этим вопросам.

Эффективный алгоритм выбора нужной ниши

От правильно выбранной ниши зависит абсолютно все. Когда открывается новый бизнес, предприниматель первым делом оценивает рынок, его емкость, конкурирующую среду и конъюнктуру (состав рынка). Главная ошибка – слишком обширная ниша. Как мы говорили много раз – невозможно быть всем и для всех. И если не лукавить, то мы об этом знали в самом начале своего пути, но тоже допустили эту ошибку. Мы думали, что чем шире будет ниша, тем больше будет клиентов. Практика показала обратное: полное их отсутствие.

Что дает предпринимателю узкая ниша?

- Четкую позицию.
- Обозначение специализации.
- Платежеспособность аудитории.
- Отстройку от конкурентов.

Важно! В выбранной нише должно быть достаточное количество потенциальных клиентов. У них должны быть деньги и желание их отдавать за решение задач. Ниши бывают мягкими (пение, вязание, фотография, рыбалка и т. п.) и

жесткими (психология, заработок, продажи, маркетинг, бизнес).

Примеры ниш

- Методы заработка в интернете.
- Строительно-ремонтные работы.
- Красота, здоровье, мода.
- Личная эффективность.
- Теперь перейдем к тому, как правильно выбрать нужную нишу.

Алгоритм выбора ниши

Шаг 1. Анализ свободных и занятых ниш по принципу:

- Кто?/Что?/Зачем?
- Конкурент/Рекламный посыл/Расшифровка.

Шаг 2. Анализ собственных навыков и предпочтений по принципу:

- Что я могу делать хорошо?
- Чем мне нравится заниматься?
- Что бы я делал просто так?
- Как я могу на этом заработать?

Шаг 3. Определяем нишу и отстраиваемся от конкурентов по:

- цене;
- ассортименту;
- уникальности;

- предпочтению;
- новаторству;
- стране;
- эксклюзивности товара.

Шаг 4. Проверяем востребованность ниши (мониторинг, мнения, форумы, опросы). На этом этапе важно понять:

- Интересно ли ваше предложение.
- Что будет основной причиной обращения к вам.
- Какие недостатки вашей идеи указывают люди.

Шаг 5. Разрабатываем рекламный посыл и четкую визуализацию.

Блок 3

Вопросы

Какой тип ниши вы выбрали?...

Много ли платежеспособных клиентов в вашей нише?...

Востребована ли ваша ниша сейчас? Будет ли она востребована в будущем?...

Есть ли сильные конкуренты в вашей нише? Чем они могут вам помешать?...

Напишите, как можно конкретнее: «Моя ниша – это...»...

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.