

Содержание

Об авторах	14
Посвящение	15
Благодарности авторов	16
Введение	17
Об этой книге	17
Кто вы, наш читатель?	18
Как использовать эту книгу	18
Пиктограммы, используемые в этой книге	20
Общий знаменатель	21
Ждем ваших отзывов!	22
ЧАСТЬ I. ПЕРВЫЙ ШАГ	23
Глава 1. Для вас ли малый бизнес?	25
Разберемся в терминологии: что такое малый бизнес?	26
Основы малого (да и крупного) бизнеса	26
Универсальная формула бизнеса	27
Малый бизнес как образец для крупного	28
Разные люди, разные фирмы, одинаковые проблемы	28
Наше определение владельца малого предприятия	29
Проверка деловой хватки	30
Инструкции	30
Вопросник	30
Подсчет результатов	32
Анализ результатов	32
Преимущества и недостатки малого бизнеса	34
Чем хорош собственный бизнес	34
Чем плох собственный бизнес	35
Опасности бессмысленной работы	36
Финансовые пирамиды и иже с ними	36
Бизнес на дому	37
Глава 2. Закладка вашего личного финансового фундамента	40
Как привести деньги в порядок	41
Смело режьте пуповину	41
Увеличьте свои шансы на выживание	41
Поддерживайте мир на семейном фронте	42
Личные финансы: список рекомендаций	43
Объективно оцените свое финансовое положение и поставьте цели	43
Сократите расходы	46
Создайте резервы наличности	46
Поддерживайте уровень доходов, работая неполный день	47

Оценка и возмещение привилегий	47
Страхование здоровья	48
Страхование от нетрудоспособности	48
Страхование жизни	48
Другие виды страхования	49
Налоги по программе социального страхования	49
Выходные	49
Управление личными финансами после вступления на путь бизнеса	50
Глава 3. Поиск своей гавани в океане малого бизнеса	51
Почему не нужно изобретать велосипед	51
Выбор сферы деятельности	53
Найдите свою категорию	54
Используйте “случайные возможности”	54
Составьте перечень своих навыков, увлечений и проанализируйте свой профессиональный опыт	55
Сделайте свой выбор	56
Поищите благодатную почву	57
Оптимальное время для начала	59
Ваш актив №1 — это вы	59
Глава 4. Превращение идей в планы	61
Четкие цели: обойтись без них невозможно	61
Разработка программного заявления	62
Закрепление ваших целей в сознании клиентов	63
Бизнес-план: никогда не начинайте без него	63
Бизнес-план как дорожная карта	64
Бизнес-план как средство финансирования	64
Составление бизнес-плана	65
Часть 1. Описание бизнеса	65
Часть 2. Менеджмент	67
Часть 3. Маркетинговый план	68
Часть 4. Деловые операции	71
Часть 5. Риски	73
Часть 6. План управления финансами	73
Обновление плана	75
Глава 5. Формы финансирования, собственности и организации	77
Стартовый капитал	77
Использование собственных средств: самообеспечение	79
Кто выбирает самообеспечение	80
Происхождение средств для самообеспечения	81
Привлечение внешних ресурсов	82
Работа с банками	83
Получение денег не в банках	84
Формы собственности: единоличие или сотрудничество	86
Вы — единственный владелец	87
Разделение власти с компаньонами и акционерами	88
Создание открытого акционерного общества	89
Корпорация: нужна ли она вам?	90
Некорпоративные предприятия	91
Корпоративные компании: акционерные общества	94

ЧАСТЬ II. ПОКУПКА УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО БИЗНЕСА	97
Глава 6. Особенности покупки предприятия	99
Чем выгодна покупка предприятия	99
Избавление от лишней головной боли	100
Снижение риска	100
Возможность увеличения прибыльности	100
Определенность с движением денежной наличности	101
Использование хороших чужих идей	101
Исследование недоступных территорий	101
Получение клиентов в наследство	102
Случаи, когда покупка может оказаться неоправданной	102
Вы не любите наследовать чужие вещи и проблемы	102
Вы хотите сэкономить на проверке информации	102
У вас не хватает денег	103
Вас не устраивает размер прибыли	103
Вы хотите сделать все своими руками	104
Необходимые условия покупки	104
Деловой опыт и навыки	104
Деньги для первого взноса	104
Поиск подходящего бизнеса	105
Определитесь с предпочтениями	105
Ищите подсказки	107
Франчайзинг	110
Преимущества франчайзинга	110
Недостатки франчайзинга	111
Многоуровневый маркетинг	112
Остерегайтесь пирамид	112
Ищите солидные сетевые компании	112
Глава 7. Оценка предприятия и ведение переговоров	114
Зондирование почвы	115
Биографии владельца и ключевых сотрудников	116
Причины продажи бизнеса	117
Особенности культуры компании	118
Состояние финансов	119
Договоры аренды	123
Если вы подумываете о франчайзинге	123
Предложение, от которого никто не сможет отказаться	126
Подбор звездной команды консультантов	126
Ведение переговоров	126
Финансовая проверка	130
Переезд в новый офис	132
ЧАСТЬ III. СОЗДАНИЕ УСПЕШНОГО МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	135
Глава 8. Многообразие хозяев малых предприятий	137
Мельчайшие подробности создания нового предприятия	137
Покупка страхового полиса	137
Страхование компенсации	138

Уплата государственных и местных налогов	139
Договора аренды	139
Учет кадров	139
Получение необходимых лицензий и разрешений	140
Подпись чеков	140
Перепоручение части задач другим людям и организациям	140
Какую работу можно переложить на чужие плечи	140
Какую работу вам следует делегировать	141
Упрощение бухгалтерии	142
Некоторые распространенные системы учета	142
Выбор оптимальной для вас системы учета	144
Контроль расходов	145
Постоянные и переменные расходы	146
Бюджет “с чистого листа”	147
Отношения с поставщиками	148
Работа с банкирами, юристами и другими посторонними лицами	149
Банкиры	149
Юристы	151
Консультанты по налоговым вопросам	152
Другие консультанты	153
Государственные службы	153
Глава 9. Маркетинг: разработка товара, продвижение, продажа, распространение и ценообразование	155
Разработка товаров или услуг	156
Продвижение товаров или услуг	157
Сеть знакомых	158
Могущество рекомендаций	158
Интернет-реклама	159
Реклама в СМИ	160
Другие средства рекламы	164
PR-мероприятия	164
Выпуск пресс-релиза	165
Создание изюминки	165
Доставка товаров покупателям: распространение	166
Прямое распространение товаров	166
Непрямое распространение	168
Выбор канала распространения	169
Ценообразование: цена плюс себестоимость	170
Разработка ценовой стратегии	170
Принятие ценовых решений	172
Продажи: пора отправляться в путь	173
Самостоятельный сбыт против аутсорсинга	173
Как получить компанию, нацеленную на продажи	175
Глава 10. Лояльность клиентов	178
Удержание клиентов	178
Хорошее начало	179
Достойное продолжение	179
Гибкость политики предприятия	180

Уроки потери клиентов	181
Обслуживание как часть вашей продукции	183
Работа с недовольными (и трудными) клиентами	185
Слушайте, слушайте и еще раз слушайте	186
Поиск решения	186
Глава 11. Движение денежной наличности, расходы и прибыли	188
Деньги как движущая сила предприятия	189
Понимание финансовых отчетов	190
Отчет о прибылях и убытках	191
Балансовая ведомость	193
От чисел к действиям	195
Основные коэффициенты и соотношения	196
Управление товарными запасами	198
Накопление дебиторской задолженности	200
Поиск платежеспособных клиентов	200
Управление дебиторской задолженностью	201
Увеличение прибыльности	202
Сокращение (или контроль) расходов	202
Увеличение валовой прибыли	205
Увеличение продаж	205
Глава 12. Использование чужого опыта	206
Поиск наставника	206
Взаимодействие с коллегами	208
Формирование консультативного совета	208
Оформление партнерства	210
Вступление в профессиональную ассоциацию	211
Поиск бизнес-инкубатора	212
Использование местного центра развития малого бизнеса	212
Впитывание информации подобно губке	212
ЧАСТЬ IV. ПОДДЕРЖКА ВАШЕГО БИЗНЕСА	213
Глава 13. Поиск и удержание звездных сотрудников	215
Подбор звездного коллектива	216
Отличные советы по найму	216
Собеседования	218
Обучение коллектива — хорошая инвестиция	220
Мотивация: вопросы оплаты и продуктивности труда	221
Оплата труда	222
Умные цели, которые работают	224
Трудовые ожидания	226
Оценка продуктивности работника	227
Увольнение подчиненных	229
Деловые отношения — разработка гибкой организационной структуры	230
Важность руководства для служащих	231
Успешный работодатель — кто он?	233
Гибкость — некоторые правила существуют для того, чтобы их нарушать	233
Ответственность — не перекладывайте ее на других	234

Контроль подчиненных — чем больше времени ему посвящать, тем меньше он будет нужен	235
Привлечение временных служащих	235
Глава 14. Преимущества и льготы для сотрудников	237
Пенсионные планы: недооцененное преимущество	237
Разделение собственности	238
Акции и право их льготной покупки	238
Договор купли-продажи	239
Страхование и другие привилегии	239
Медицинская страховка	240
Страхование от нетрудоспособности	241
Страхование жизни	242
Гибкая программа привилегий	242
Отпуска	243
Гибкий рабочий график	243
Глава 15. Длинная рука закона: регуляторный и юридический аспекты	245
Изобилие законов	245
Распоряжения и постановления для начинающих бизнесменов	246
Лицензии, регистрации и разрешения	247
Защита идей и намерений: торговые марки, патенты, неразглашение и авторские права	251
Контракты с клиентами и поставщиками	253
Обязательства перед работниками	254
Глава 16. Налоги малого бизнеса	255
Обучение налоговым премудростям	256
Чтение материалов о подоходном налоге	256
Использование компьютерных программ	257
Наем помощников	257
Ведение правильных финансовых записей	259
Работа с налогами на фонд заработной платы	259
Знайте свои преимущества	260
Делайте все своевременно	260
Будьте осторожны с “независимыми подрядчиками”	260
Наймите своих детей	261
Разумная трата денег на налоги	262
Грамотно списывайте оборудование	262
Экономьте на служебной машине	262
Минимизируйте траты на развлечения и поездки	262
Выбор формы собственности и налоговые сложности	263
Глава 17. Особенности роста и развития бизнеса	264
Этапы развития	265
Период основания	265
Период становления	266
Период перехода	266
Решение кадровых вопросов	266
Проблемы работы с людьми	267
Три этапа развития кадровой работы	267

Управление временем	268
Расточители времени	268
Спасители времени	269
Выбор системы управления	270
Управление при помощи цели	271
Совместное управление	271
Передача работникам части собственности	272
Кружки качества	272
Комплексное управление качеством	272
Реорганизация	272
Открытое управление	272
Устранение недостатков в работе компании	273
Определение проблем	273
Пятиминутный тест внешнего вида	274
Ваше место в растущей компании	275
Устранение негативных последствий роста	275
Переход на пост менеджера	276
Большие перемены	276
ЧАСТЬ V. ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ ДЕСЯТКИ	279
Глава 18. Десять советов для тех, кто собирается заниматься бизнесом дома	281
Поймите, что домашний бизнес — это не только бесплатные обеды	281
Относитесь к домашнему бизнесу как к бизнесу	282
Ни в коем случае не нарушайте закон	283
Наденьте маску профессионала	283
Правильно выбирайте технику	285
Разработайте маркетинговую стратегию	286
Научитесь эффективно управлять своим временем	287
Мотивируйте себя (если не вы, то кто же?)	288
Подключите родственников	289
Будьте в курсе событий	289
Глава 19. Десять дел, в которых компьютер может помочь вашему малому бизнесу	291
Мозговой шторм и поиск свежих идей	292
Поиск наставника	292
Покупка готового предприятия или франшизы	292
Поиск финансирования	293
Продвижение товаров и услуг	293
Составление и изучение финансовых отчетов	293
Экономия времени и денег	294
Контроль структуры и организации	294
Решение налоговых вопросов	295
Отказ от услуг штатного юриста	295
Глава 20. Десять советов по управлению вашим растущим бизнесом	296
Фокусируйтесь на том, что вы делаете лучше всего	296
При необходимости меняйте правила	297
Воспитывайте в сотрудниках ответственность	297
Помните правило 80/20	298

Думайте наперед	298
Всегда ждите следующего утра	299
Решайте конфликты	300
Следите за тем, что говорите	300
Помните: наличность всему голова	301
Следуйте Правилу многих причин	301
Предметный указатель	302