Конкурс эссе «День Рубля» 2020

|  |  |
| --- | --- |
| Субъект Российской Федерации |  Ростовская область |
| Город (населенный пункт) |  Ростов-на-Дону |
| Полное название образовательной организации |  МБОУ «Лицей» № 102 |
| Ф.И.О. (полностью) участника Конкурса |  Гурский Артём Геннадьевич |
| Электронная почта участника |  gurskiyderm2@gmail.com |
| Контактный телефон участника |  89381157750 |
| Класс, в котором обучается участник |  8 «Г» |
| Тематическое направление |  «Я – будущий предприниматель!» |
| Тема сочинения |  «Как стать успешным предпринимателем» |
| Подпись участника Конкурса |  А.Гурский |

 «Я – будущий предприниматель!»

 «Как стать успешным предпринимателем»

Я считаю, что в настоящее время можно стать успешным предпринимателем. Для достижения данной цели нужно стремление и точные расчёты, и план, ведущий к успеху. Обе проблемы зависят друг от друга. Без мотивации, психологического настроя – план не выполнить. Однако, без продуманного плана - стремление к мечте не принесет вам успех.

Раз нам нужен план, гибкий, лишенный всяких изъянов, соответственно его мы должны продумать вплоть до самых мелких деталей. Главное не торопиться. «Все успешные люди — это большие мечтатели. Они представляют каким должно быть их будущее до мельчайших подробностей, а потом работают над воплощением задуманного» - оратор Брайан Трейси.

Первым делом мы определяем направление нашей будущей деятельности. Будь то книжный магазин, или лавка по ремонту компьютеров. В предпринимательстве любое дело требует одинаковой эрудированности.

Начинающие бизнесмены должны проанализировать все стороны данного дела – финансовую (востребованность, наличие конкурентов, популярность такого рода бизнеса, затраты на логистику, прибыль, убытки и т.д.), понять основную аудиторию, продумать с кем можно заключать партнерства, кто является конкурентами. Для того, чтобы рынок принял тебя, ты должен понять его.

Также, чтобы погрузиться в мир бизнеса – жестокий мир цифр, вы должны подготовиться морально. Изучить биографии известных бизнесменов, прочитать дополнительную литературу. Если у вас есть знакомые умные предприниматели, проконсультироваться с ними. Бизнес – не место эмоциям, это цифры. Предприниматель обязан обладать такими качествами, как стрессоустойчивость, умение хладнокровно принимать решения мыслить на несколько шагов вперед. Вы должны быть готовы не только к возможным неудачам и финансовым потерям, но и к критике, которая позволит более эффективно строить свой бизнес. Как говорил культовый предприниматель 20 века Джефф Безос - «Если вы не желаете слышать критику, пожалуйста, не делайте ничего нового». Вы должны быть настолько уверены в себе, насколько компетентны.

Начнем со средств. Первым делом, определим количество денег, которые мы способны выделить для старта нашего дела, сколько мы можем заложить на будущее, и наконец, какое количество мы оставим в виде подушки безопасности.

К средствам относятся не только деньги, но и возможности, круг контактов, навыки. Честно понимая, чем вы обладаете, вам откроются большие перспективы.

Просчитайте все возможные потери. Любой предприниматель учитывает будущие убытки. На ранних этапах вашего стартапа, стоит обращать на них больше внимания, так как ваш бизнес еще не стал устойчивым и стабильным. Преследуя воображаемую прибыль (пусть даже вы в ней уверены), забыв про расчет убытков, вы рискуете наткнуться на реальные проблемы и потерять многое.

Записывайте все свои идеи. Воображайте все новое и новое. Чаще советуйтесь о своих идеях с другими, связанными с экономикой, да и просто творческими людьми.

Попробуйте новые направления в своем деле и в принципе в бизнесе. Только не пробуйте все сразу и понемногу. Постепенно, добиваясь результатов в одном направлении, расширяйте взгляды на свое дело, изучайте что-то похожее, по этапам развивайте новые векторы.

Научитесь взаимодействовать с людьми.

Конечно же, начинающий предприниматель, если он рассчитывает, что станет успешным или даже культовым финансистом, ему следует научиться работать самому на себя, быть полностью независимым бизнесменом. Но в одиночку невозможно покорить вершины. Соберите команду единомышленников, умейте находить осведомленных напарников с самыми разными навыками. Научитесь уверенно преподносить свои идеи, мнения. У вас должны быть люди, на которых вы всегда можете положиться. Также, ознакомьтесь с ведущими предпринимателями вашего рынка. Заключайте выгодные партнерства, находите в любых контактах будущую пользу. Найдите доверенных спонсоров, готовых вложиться в вас. Зарекомендуйте себя как человека, с которым стоит работать, и для которого главное в бизнесе - репутация. И наконец, взаимодействие с конкурентами. Вы должны понимать, что насколько бы гениальное дело вы не открыли, найдется тот, кто сделает гениальнее. Насколько бы много денег вы не заработали, найдется тот, кто заработает больше. Это замкнутый круг. Конкурентов нужно научиться принимать. Никогда не стремитесь перегнать кого-то определенного. Необходим творческий, экстраординарный подход к решению сложных задач, что позволит быть лучшим.

Заключительный этап ознаменуется самосовершенствованием.

Чтобы стать успешным предпринимателем, вы должны следовать мечте каждый день. Начинающему предпринимателю нужно чувствовать ответственность за свое саморазвитие. Работа станет не только временем в вашей жизни, но еще и будет в вашем сердце. Потому что работа превратится в творчество, самореализацию, и наконец, успех и исполнение мечты. Как однажды сказал успешный предприниматель Том Хопкинс - «Ваш самый главный актив — это вы сами. Вложите свое время, свои усилия и деньги в обучение, подготовку и поддержку вашего самого главного актива».

Я уверен, что в один день моя уверенность и точная планировка приведет меня к настоящим вершинам и сделает меня по-настоящему счастливым.

-Весь текст – личные мысли и мнение автора-