

КӘСІПКЕРЛІК: ТЕОРИЯ, ПРОЦЕСС, ПРАКТИКА

Жаңа кәсіпкерлік венчур құру

2-тарау. Кәсіпкерлік венчурді бастау





Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика

Тарау: 2. Кәсіпкерлік венчурді бастау

Дәріс: 13. Жаңа кәсіпкерлік венчур құру

Дәрістің мақсаты: тарауда жаңа венчур құру мәселелері жеке талқыланады.

Дәріс сұрақтары:

- 1) кәсіпкерлік венчурге тән негізгі жолдар мен құрылымдарды сипаттау;
- 2) жаңа кәсіпкерлік венчур құруға ықпал ететін факторларды көрсету.

Кез келген кәсіпкер бизнес бастау үшін ең жақсы тәсілдерді білгісі келеді. Ол әрдайым өзіне кәсіпкерлікті бастаудың мінсіз жолдары қандай деген сұрақ қоюды ұмытпайды. Кәсіпкерлікті бастаудың үш негізгі тәсілі бар: жаңа кәсіпкерлік венчур құру, дайын бизнесті сатып алу және франшиза алу. Әр тәсілдің өзіне тән бастау формасы және артықшылықтары мен кемшіліктері бар. Алғашқы дәрістерде жаңа венчур құру мәселелері жеке талқыланады.

Жаңа бизнес бастаудың ең тиімді жолы – жаңа әрі қайталанбайтын өнім немесе қызмет түрін ойлап табу. Енді бір тиімді жол – кейбір аймақтарда қолданыста болған, бірақ қазір тапшы тауарлар мен қызметтерді енгізу немесе ұсыныс көлемін ұлғайту. Бірінші тәсіл жаңа-жаңа, екіншісі – ескі-жаңа деп аталады.

Кәсіпкерлік венчур құрудың жаңа-жаңа тәсілі

Қазір күн сайын нарыққа жаңа өнімдер немесе қызметтер еніп жатыр. Мысалы, смартфондар, MP3 плеерлер, плазма теледидарлар, ғаламдық орналасу жүйесі. Осы дүниелердің барлығы және т.с.с. бізге ірі корпорациялардың зерттеу және дамыту талпыныстарының нәтижесі ретінде ұсынылды.

Мысалы, ауқымды дамып келе жатқан тақырыптар; экологиялық таза жасыл өнімдер өндіру саласы, Жаңа интернет мүмкіндіктерінен туындаған онлайн қызметтер. Алайда мұндай қайталанбас идеялар тек үлкен компаниялардың еншісіндегі қасиет емес. Жеке тұлғалар да осындай дүниелерді жасай алады.

Жаңа өнімдерді қалай табуға немесе ойлап шығаруға болады? Бұрын талқыланғандай, жаңа өнім ойлап табу жолдарының бірі – айналаңдағы дүниені мұқият бақылау. Күнделікті өмірде болатын кикілжіңдер немесе белгілі бір өнімдер мен қызметтерді қолданғанда туындайтын кемшілік мәселелерін тізу көптеген инновациялық кәсіпорындар құрылуына себеп болады. Назардан тыс қалған, машақаты көп үй шаруасы, сақталуы қиын заттар, тағы да басқа күнделікті қолданыста бар дүниелер жаңа венчур құруға бастама болды. Мысалы, бір инженер кеме пропеллерін қолдануды тіркейтін жазба механизмін зерттеген. Зерттеу барысында пропеллер циклін есептейтін құрылғыға қарап, ол мұны сату-сатып алу транзакцияларын жазып алу үшін ыңғайлауға болатынын байқайды. Нәтижесінде көптен бері шешімін таппай келген мәселе шешіліп, 1879 жылы ең алғашқы механикалық касса аппараты ойлап табылды.

Көптеген бизнес-идеялар адамның жеке тәжірибесі арқасында пайда болады. Эксандағы сызбада Ұлттық тәуелсіз бизнес федерациясы (NFIB) ұсынған жаңа бизнес идеяларының бастаулары туралы мәлімет берілген. Сызбада көрсетілгендей баысм көпшілік ер азаматтар мен әйелдер бұрынғы жеке тәжірибесі мен хоббиынан жаңа бизнес идея тауып отыр,

Гарвард университетінің студенті Марк Цукерберг 2004 жылы ақпан айында Facebook негізін қалады. Университет кампусындағы желілік жабдықтарға көңілі толмауы осыған түрткі болды. Қарапайым мазасыздықтан әсері зор, табысты технологиялық алпауыт күш туды. Қазір Facebook – интернеттегі ең трафигі зор сайт. 12 жыл ішін – де 1,3 миллиард қолданушысы және 7 млрд доллардан астам табысы бар әлеуметтік желіге айналды. Сонымен қоса, 2012 жылы Facebook-тың көпшілікке бастапқы ұсынысы (IPO) ең ірі ұсыныс деп танылды.

Кәсіпкерлік венчур құрудың ескі-жаңа тәсілі

Шағын кәсіпорындардың көбі бірден айрықша идеялармен басталмаған. Олар нарықта бар өнімдер мен қызметтер түрлерін ары қарай дамытып, басқа салаларға ұсынысты кеңейту



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика

Тарау: 2. Кәсіпкерлік венчурді бастау

Дәріс: 13. Жаңа кәсіпкерлік венчур құру

арқылы іскерлік қадамдарын бастайды. Осы себепті бұл ескі-жаңа тәсіл деп аталады. Мысалы, мейрамхананы, киім сататын дүкендерді тапшы аймақтарда ашу. Әрине, мұндай кәсіпкерлік тәуекелді талап етеді, себебі бәсеке пайда болуы оңай. Сондықтан кәсіпкерлер көшіріп ала алмайтын өнімдер мен қызмет түрлерін ұсынуы қажет. Мәселен, медициналық қызмет көрсететін кәсіпорын дәрігерлер саны мен қызмет көлемі компьютерлену шығындары мен әкімшілік шығындарды жабуға жеткілікті және соған пайда әкелетін болса ғана есептеу және есеп-шот ұсыну қызметін компьютерлеу арқылы табысқа жете алады.

Кейбір кәсіпкерлердің назарынан тыс қалған басқа да венчур түрлері болуы мүмкін.

Жаңа-жаңа болсын, ескі-жаңа болсын, қай тәсілге негізделгеніне қарамастан, кәсіпкер бизнес бастағанда өзінің ішкі түйсігі мен сезіміне ғана сенім арта алмайды. Табысты кәсіптің кілті – жоспарлау мен талдау.

Кәсіпкерлік венчур құрудың қаржылық тұсын зерттеу

Әлеуетті кәсіпкер іске асу мүмкіндігін талдау және бизнес-жоспар жасау негізінде жаңа кәсіпорын құру ең дұрыс жол деп есептеуі мүмкін, бірақ бұл жоспар әрдайым іске аса бермейтінін ұмытпаған жөн. Алға жылжу үшін кейбір жаңарту мен түрлендіру, әсіресе икем қажет болады. Кәсіпкерлер жасайтын ең үлкен қателік – ымырасыз стратегия (барлығы не болмаса ешқайсысы емес) қабылдауы, сондықтан кез келген жағдайға арналған қосымша жоспар әрдайым болуы қажет.



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика

Тарау: 2. Кәсіпкерлік венчурді бастау

Дәріс: 13. Жаңа кәсіпкерлік венчур құру

Айлық	Шығындар	Стартапқа қажет қаражат	2-бағанға жазылатын заттар
Нысан	Бағалау негізінде есептелген жылдық сатылымдар (\$)	(3-бағанға қараңыз)	(Бұл болжамдар. Кәсіпкер/менеджер қанша ай бұл бизнес түріне тәуелді болатыны)
	1-баған	2-баған	3-баған
Бизнес иесі мен менеджер жалақысы	\$	\$	1-бағанды 3 есе арттыру
Басқа жалақылар мен еңбөқақылар			1-бағанды 3 есе арттыру
Жалға алу			1-бағанды 3 есе арттыру
Жарнама			1-бағанды 3 есе арттыру
Жеткізу шығындары			1-бағанды 3 есе арттыру
Шикізат қоры			1-бағанды 3 есе арттыру
Телефон және телеграф			1-бағанды 3 есе арттыру
Басқа коммуналдық қызметтер			1-бағанды 3 есе арттыру
Сақтандыру			1-бағанды 3 есе арттыру
Салық, әлеуметтік қамтамасыз ету			1-бағанды 3 есе арттыру
Пайда			1-бағанды 3 есе арттыру
Жөндеу қызметі			1-бағанды 3 есе арттыру
Құқықтық және басқа да кәсіби қызмет көрсету			1-бағанды 3 есе арттыру
Басқалары			1-бағанды 3 есе арттыру

Жаңа кәсіпкерлік венчур иелері өз ісінің қаржылай жағын да жоспарлап, бағалауы қажет екенін білеміз. Алғашқы жылы жұмыс жүріп кетуі үшін қанша қаражат керек? Осы уақыт аралығында фирма қанша табыс табады? Шығын кірістен көп болса, бұл қанша уақытта тығырыққа тірейді? Осы сұрақтарға тереңірек үңілетін сәт келді.

Бұл сұрақтарға жауап бергенде екі түрлі шығынды қарастыру керек: стартап (Startup) шығыны және айлық шығын. Кестеде стартап шығынын есептеу жұмыс парағы көрсетілген. Жұмыс парағы үш ай бойы ешқандай ақша ағымы (flow) болмайды деген негізде жасалғанына назар аударыңыз. Сонымен қатар барлық стартап шығындары толығымен жабылған. Фирма өндірістік саладан болса, өнім өндіріліп сатылғанға дейін 3-4 ай бойы шығында болады, сондықтан 3-бағандағы факторлар екі еселеніп, бизнес бастауға қажет қаражат көлемі артады. Бұл жұмыс парағында барлық қажет ақпарат жинақталып, кемінде талдауға түскен. Алайда қазір оны бизнес иелері жалпы қаржылай жағдайды көре алатындай қалыпқа келтіруге болады.

Бұл орайда кәсіпкер пайданың оң әсері және шығынның кері әсері не екенін білгені жөн. Бұл терминдер бизнес жете алатын табыстар мен зиянын тигізетін шығындарға қатысты. Жұмыс жақсы жүруі үшін кәсіпорынға қанша қаражат керек? Бәрі ойдағы – дай болса, жалпы қанша табысқа жете алады? Ал жұмыс алға баспаса, қандай шығынға ұшырайды? Бұл сұрақтар ең оптимистік, орташа және ең пессимистік жауаптар тізбегін құрайды. Кәсіпкер әрқашан табыстың оң әсері аз, ал шығынның кері әсері көп болуы мүмкін екенін есінен шығармауы қажет.



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика

Тарау: 2. Кәсіпкерлік венчурді бастау

Дәріс: 13. Жаңа кәсіпкерлік венчур құру

Стартап шығындары		
Нысан	Бағаланған шығын, \$	Бағаланған шығындарға жету үшін
Құрал-жабдықтар	\$	Бұл бизнеске тән түрін анықтау; жеткізушілермен сөйлесу
Өңдеу және жөндеу		Мердігермен сөйлесу
Құрал-жабдықтарды орнату		Жеткізушілермен сөйлесу
Бастапқы шикізат		Жеткізушілермен сөйлесу
Коммуналдық қызметтерге қатысты депозит		Коммуналдық кәсіпорындармен сөйлесу
Құқықтық және басқа кәсіптік шығындар		Заңгер, есепші және басқа мамандармен сөйлесу
Лицензиялар мен рұқсатнамалар		Тиісті қала әкімдіктерімен байланысу
Жарнама және істі жылжыту		Не қолданылатынын шешу; БАҚ-пен тілдесу
Дебиторлық берешек		Несиеге сатып алған клиенттердің деби- торлық берешегі қанша болатынын және қанша уақытқа берілетінін есептеу
Қолма-қол ақша		Күтпеген жерден пайда болатын шығындарды, залалдарды, арнайы сатып алулар- ды және басқа да шығыстарды есепке алу
Басқа шығындар		Оларды тізімдеу және құнын бағалау
СТАРТАП ҮШІН ҚАЖЕТ АҚШАЛАЙ ҚАРА- ЖАТТЫҢ ЖАЛПЫ СОМАСЫ	\$ _____	Барлық есептелген соманы қосу

Жалпы, барлық пайда мен залалды қарастыру – қажеттілік. Талдаудың бұл түрі тәуекел табысқа қарсы талдауы деп аталады және тәуекел еткен ақша сомасына сәйкес келетін табысты алу маңыздылығын көрсетеді

XXI ғасырда кәсіпкерлік компания құру

XXI ғасырдың екінші он жылдығында өзгерістердің шапшаңдығы мен ауқымы тоқтаусыз артып келеді. Кәсіпкерлік фирмалардың дамуы мен трансформациялануы осы шапшаңдықта шешуші рөлін бекітті. Бәсекелестерге төтеп беретін динамикалық мүмкіндіктерді қайдан табуға болады? Бұл өсу процесіндегі фирмалар үшін маңызды сұрақ. Олар өзгерісте болатын ортаға бейімделуге тырысады. Динамикалық мүмкіндіктерді құрудың екі тәсілі бар: ішкі, яғни қызметкерлердің креативі мен білімін қолдану және сыртқы, бұл – фирма мүмкіндіктеріне қосымша сыртқы құзыреттерді іздеу. Жаһандануға бағытталу процесі жаңа технологиялардың пайда болуы мен ақпарат қозғалысы – жаңа мыңжылдықтағы жаңа ықпалды күшке айналып келеді. Фирмалар олармен санасады және осыған орай, олардың мәдениетін, құрылымы мен жүйелерін икемдеу және бейімделу мақсатында зерттейді. Инновациялар мен кәсіпкерлік



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика

Тарау: 2. Кәсіпкерлік венчурді бастау

Дәріс: 13. Жаңа кәсіпкерлік венчур құру

ойлау жүйесі – венчурді дамыту стратегиясының маңызды элементтері. Кәсіпкерлердің мүмкіндіктерді тануын, оған ұмтылуын және венчурдің табысты болуға деген сенімін атап өту керек. Бұл сенім көбінесе идеяның ерекшелігінен, өнімнің мықтылығынан немесе кәсіпкерге тән белгілі бір білім мен дағдылардан туындайды. Осы сияқты факторлар венчур өсуін көздейтін ұйымға да қатысты.

Кәсіпкерлік фирма үшін негізгі элементтер

Кәсіпкерлер үшін стартап кезеңінен кейін де икемділікті сақтап қалу маңызды. Кәсіпкерлік фирма қызметкерлер үшін мүмкіндіктерді арттырады, өзгерістерді бастап және инновацияшыл болу ниетін күшейтеді. Жалпы кәсіпкерлер осы типтегі фирманы бірнеше жолмен қалыптастыра алады. Бұл ережелер өзгермейді деуге келмейді, өйткені венчур капиталының өсу кезеңінде де, одан өзге кезеңдерде де бейімделгіш және инновациялы болып қалуына көмектеседі.

Кәсіпкер көзқарасымен келісу

Кәсіпкердің көзқарасы бүкіл ұйымның көзқарасын білдіруі керек. Қызметкерлер компанияның бағдарын түсініп, оның дамуына деген жауапкершілікті сезінуі тиіс. Кәсіпкер өз көзқарасын қызметкерлерімен кездесіп, әңгімелесіп немесе семинар кезінде білдіруіне болады. Сонымен қатар символдық мәні бар іс-шаралар өткізу арқылы да көзқарасын жеткізуге болады. Мысалы, әлеуметтік жиындар, танымдық іс-шаралар, көрсетілімдер. Жиын формасы қандай болса да, олардың барлығы қызметкердің ортақ ойды түсініп, болашаққа бастайтын дүниелерді жасауда өзін бөлінбес бір бөлшек ретінде сезінуіне көмектеседі.

Мүмкіндікті қабылдау деңгейін өсіру

Бұл мақсатқа жету үшін лауазымдық нұсқаулықтар мұқият түрде жобалануы керек. Жұмыс әр адамға жауапкершілікті беретін белгілі бір мақсаттарды анықтауы қажет. Иерархияның әрбір деңгейіндегі адамдар түпкілікті мақсатқа, нәтижеге немесе өнімге жету жолындағы өз қызметтері туралы нақты мәлімет алған болуы керек. Мұны көбінесе, «клиентке жақын болу» тәсілі деп атайды. Мүмкіндікті арттырудың тағы бір жолы – функциялық салаларды мұқият үйлестіру және оларды біріктіру. Бұл әр сала қызметкерлерінің біртұтас болып жұмыс істеуіне көмектеседі.

Өзгерістерді венчурдің мақсаты ретінде институттану

Бұл тәсіл статус-квоны сақтап қалуға қарағанда, өзгерістер мен инновацияларға жақын. Мүмкіндік қабылдану керек болса, кәсіпорындағы орта оны жай ғана қабылдап қоймай, қолдап отырады әрі мақсат тұтады. Бұл жағдайда мүмкіндікті қабылдауға деген ниеттің қалыптасуына ресурстардың қолжетімді болуы мен мекемедегі кедергілердің азаюы әсер етеді.

Инноватив болу құштарлығын қалыптастыру

Мүмкіндіктерге ұмтылыстардың жеке құштарлығы кәсіпкер тарапынан қамқорлық болған жағдайда ғана жүзеге асады. Жай ғана жалынды сөздер инноватив ахуал қалыптастырмайды. Оған мынадай арнайы қадамдар жасалуы қажет.

Марапат жүйесі. Инновациялық мүмкіндіктерді үнемі назарда ұстап, соған қарай ұмтылатын тұлғаларға нақты марапаттау формасын көрсету қажет. Мысалы, бонус пен сыйлықтар беру,



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика

Тарау: 2. Кәсіпкерлік венчурді бастау

Дәріс: 13. Жаңа кәсіпкерлік венчур құру

жалақыны көтеру мен қызметте жоғарылату. Оның барлығы қызметкердің инновациялық әрекеттерінің нәтижесімен тікелей байланыстырылуы тиіс.

Сәтсіздіктерге түсіністікпен қарайтын орта. Жетістікке жету алдында көптеген әрекет жасау қажеттігін түсіндіру арқылы сәтсіздіктен қорқу сезімін азайту керек. Бірақ сәтсіздік – қалайтын немесе іздейтін дүние деген түсінік тумауы қажет.

Қалай дегенмен де, сәтсіздік үшін жазалағаннан гөрі, қызметкерлер арасында одан сабақ алу ұғымы қалыптастырылуы қажет. Осындай орта қалыптасқанда, қызметкерлер өзгерістерден қорықпай алға жүреді және инноватив болудан тайсалмайды.

Икемді операциялар. Икемділік өзгерістерге мүмкіндік береді және оның пайдалы әсері бар. Кәсіпорын тек жоспарлар, стратегиялармен жүруге ғана байланып қалса, онда жаңа технологиялар өзгеруіне немесе қоршаған орта өзгерістеріне назар аудару қабілетінен айырылады. Мұндай ортада инновацияларға жол жоқ, өйткені олар компания жұмысына сәйкес болмайды.

Венчур командасын дамыту. Сыртқы және ішкі орта дамуға және инновацияларға бағытталуы үшін кәсіпорында венчур командасы мен орындаушылар командасын құру керек. Бұл жай ғана жұмыс тобы емес, келешекке бағдарланған, сенімді, адал командалар болуы тиіс. Олар жаңа бағыттарды жоспарлауға, жаңа стандарттарды орнатуға және статус-квоны өзгертуге құқылы болуы қажет.

Өсіп келе жатқан венчур ескеретін мәселелер

Дамып келе жатқан бизнестердің ірі құрылымды, орныққан кәсіпорындардан айырмашылығы көп. Басқару кезінде туындайтын кейбір мәселелер бизнестің өсуімен байланысты. Ірі бизнес үшін бұл мәселелер еш қиындық туындатпауы мүмкін, алайда жаңа венчурлер үшін өте маңызды.

Көлемнің маңызы

Жаңа пайда болған фирманың шағын көлемі – оның белгілі бір кемшілігі. Мысалы, нарықтың шектеуі шағын фирмаларды да шектейді. Себебі шағын фирма көлемді компанияның географиясын кеңейтуге кедергі болып отыр. Компания аймақтық не мемлекеттік деңгейде танылуы үшін алдымен қолжетімді нарықта танылуы қажет. Тағы бір кемшілік – көптеген шағын фирмаларда тапсырыстың құны қымбатқа түседі. Себебі тауар жеткізушілерге аса үлкен көлемде тапсырыс бере алмайтындықтан, шағын фирмаларға әдетте шегерімдер жасалмайды да, тұтынушы қымбат баға төлейді. Тағы бір кемшілік, шағын фирмада мамандану аз, сол себепті қызметкерлер мен менеджерлер қызметтерінен өзге міндеттерді қосымша атқарады.

Шағын көлемнің де пайдалы тұстары болады, оларды танып және дұрыс пайдалана алу қажет. Бір артықшылығы – икемділігі жоғары. Шағын венчурде шешім тез қабылданып әрі жылдам жүзеге асырылады, себебі оны талқылауға уақыт кетпейді және бюрократиялық кедергілер жоқ. Шағын фирма ірі компаниялармен бір нарықта бәсекелескенде, өндіріс, маркетинг және қызмет сияқты салаларын тез бейімдейтін бәсекелік артықшылығы бар. Екінші артықшылық – қауымдастықпен тұрақты байланыс. Кәсіпкер қауымдастықта өмір сүреді және ондағы іс-шараларға тікелей қатысады. Осыны дұрыс пайдалана алса, кәсіпкер белгілі бір қауымдастықтың қажетін өтейтін арнайы өнімдер мен қызмет түрлерін енгізе алады.

«Бір адамдық оркестр» синдромы

Кәсіпкерлердің көбі өз бизнесін не жалғыз бастайды, не отбасы мүшелерімен, болмаса жақын жолдасымен бірігіп жүргізеді, нәтижесінде, кәсіпкердің өзі – бизнес, ал бизнес – оның өзіне айналады. Алайда кәсіпкер бизнестің өсуі кезінде қандай да бір өкілеттіліктен бас



Кітап: Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика

Тарау: 2. Кәсіпкерлік венчурді бастау

Дәріс: 13. Жаңа кәсіпкерлік венчур құру

тартса, бұл фирма үшін қауіпті. «Бір адамдық оркестр» синдромы кәсіпкер жауапкершілікті қызметкерлерге бөле алмаған кезде болады, осының нәтижесінде, шешімдердің барлығын тек өзі ғана қабылдауға мәжбүр. Сондықтан кәсіпкер жауапкершілікті бөлудің маңызды екенін түсінуі қажет. Бизнес иесі барлық нәрсені өзі істеу әдетінен құтылса, бизнесінің дамуына өзге жағынан зор үлес қоса алады.

Time Management

Уақытты тиімді пайдалану кәсіпкер үшін аса күрделі мәселе емес. Алайда қызметкер санының шектеулігі мен шағын көлемге байланысты кәсіпкер уақытты тиімді пайдалану үшін біраз тер төгуіне тура келеді. Тұлға бір нәрсе істеуге ешқашан уақыт таппаса, бірақ табуы керек болса, онда уақытты өзі жасауы керек деген нақыл сөз бар. Басқаша айтсақ, кәсіпкер уақытты ресурс ретінде пайдалануды үйренуі керек.

Үздіксіз білім алу

Соңғы ерекше мәселе – кәсіпкердің білімін үздіксіз жетілдіруі. Жоғарыда айтылған мәселелердің барлығы кәсіпкердің басқару және кәсіпкерлік білімін жетілдіруге бос уақыты жоқ немесе өте аз екенін дәлелдейді. Алайда ХХІ ғасырда ортаның өзгергені сонша, өзгерістер өсіп келе жатқан бизнестің процедураларына, процестеріне, бағдарламаларына, философиясына, тіпті өніміне де қатты әсер ете алады. Сауда қауымдастықтары, семинарлар, конференциялар, басылымдар мен колледж курстары кәсіпкерге бизнес жүргізу жөніндегі білімін арттыруға мүмкіндік береді. Уақыт талабына сай өзгеріп отыру – бәсекелік артықшылықты жоғалтпаудың бір тәсілі.

Түйін

Жаңа венчур бастаудың ең қарапайым және ең жақсы тәсілі – бірегей өнімді немесе қызметті жобалау. Кейде бұл жаңа-жаңа тәсіл деп аталады, яғни өнім немесе қызметке арналған мүлдем жаңа идеяның дамуы (Zynga және Google сияқты).

Көп жағдайда кәсіпкер басқалардың идеясын алып, ескі-жаңа тәсілді қолданғаны дұрыс, яғни бәсекелес ұсынып жатқан өнімді немесе көрсетілетін қызметті оған әлі қол жеткізе алмай отырған жерде ұсыну арқылы бизнесті дамыту.

Қаржы жағынан әлеуеті жоғары кәсіпкер/менеджер кәсіпорынның қаржылай жағдайын зерделеуі керек және бастапқы кезеңде пайда болатын операциялық шығындар мөлшерін белгілеп, осы мерзімге сәйкес кіріс көлемін анықтауы керек. Соңында әлеуетті кәсіпкер/менеджер ғимараттан, тауарлардан және тіркеуден өтуге, сақтандыруға, заңды, маркетингке және жеке мәселелерге қатысты мерзімдерге қажет басқа да жедел есептерді қайта қарауы керек.