

## **Започнете сега: 6 причини поради които икономическата ситуация е добра за стартиращите фирми**

Джейсън Коен, основател и управител на софтуерната компания Smart Bear

Обреченост и униние. Уволнения, банкрути, неплатежоспособност, излизане от финансовите затруднения. Дъра-бъра....

Ужасно време да започнете нов бизнес, нали? Грешите!

Ето 6 причини защо трябва да започнете нов бизнес сега.

### **1. Ниски стойности на пропуснатите ползи<sup>1</sup>**

Когато икономиката процъфтява, никой не се замисля дали да инвестира в своя съществуващ бизнес или в стартирането на нов, който може да му донесе добри дивиденди. Бизнесът се развива, печалбите растат, рисковете са приемливи, а инвестициите обосновани.

В условията на криза, обаче, всички започват да ограничават своите разходи и инвестиции, поддавайки се на всеобщата психоза и давайки израз на своите лични страхове за намаляване на печалбите, увеличаване на рисковете, загуба на клиенти, изпадане в неплатежоспособност, влошаване на условията за развиване или дори закриване на бизнеса. Когато, обаче, алтернативата е да загърбите евентуални добри възможности за развитие в името на сигурността, нещата изглеждат по различен начин. Затова в западната икономика се е наложило понятието “*opportunity cost*”, което се превежда на български като: „стойност на пропуснатите ползи” или „загуба на икономически възможности”. В този смисъл, стойността на пропуснатите ползи при вземане на решението да поддържате бизнеса си в състояние на изкуствена летаргия или пък да не дадете израз на своите добри идеи за развитие на нов бизнес, при условие че съществуват реални възможности за това е толкова висока, че звучи глупаво да я пренебрегнете.

Ако пък алтернативата е да работите за ниска заплата без да имате сигурност в работата, не е ли време да почнете да работите за себе си стартирате свой собствен бизнес? Вие ще инвестирате Вашето време и енергия е нещо с по-голям потенциал в бъдещето. **Ако сте талантлив и винаги сте си мислили за стартиране на нещо свое, от финансова гледна точка има смисъл да го направите точно сега.**

### **2. Евтин талант**

Трудно е да се наемат добри служители, защото повечето от тях вече си имат работа. Но в условията на криза това може да не е точно така – големите компании експлодират и уволняват на поразия, дори най-добрите.

Ако започвате нов бизнес или инвестирате в нещо ново вероятно имате повече нужда от съдружник отколкото от служители. Още по-добре. В среда, в която много малко

---

<sup>1</sup> **Стойност на пропуснатите ползи** или **загуба на икономически възможности** са основни понятия в икономиката, означаващи стойността на следващата по-важност алтернатива, която не е избрана в резултат на вземане на определено икономическо решение. Анализа на пропуснатите ползи е важна част от процеса на вземане на решение, без реално да се третира като реални разходи във финансовия отчет.

компания наемат нови хора, много качествени хора (или пък, потенциални такива) са останали без работа.

Трудовия пазар е наводнен с добри специалисти. Може би самият вас са ви уволнили, заедно с някои колеги, които харесвате! **Просто следвайте високи стандарти при наемането на хора и потърсете из вашата мрежа от социални контакти или създайте нова такава.**

### **3. Евтино оборудване**

*Нуждаете се от нов офис?* Съкращенията означават наскоро освободени бюра в празни офиси с телефони, които все още работят. Потърсете варианти за съвместно ползване, в които някой се опитва да намали разходите си – често дори ще ви оставят интернета в случай, че не злоупотребявате с него.

*Нуждаете се от евтино оборудване?* Компаниите често изхвърлят сума ти и неща в магазините за втора употреба и няма много желаещи да купуват. Сключете изгодна сделка с тях.

*Нуждаете се от евтина реклама?* Рекламните бюджети пресъхват след като компаниите режат разходи за маркетинг и реклама и рекламните компании имат нужда от нови клиенти да запълнят дупката. Съчетано с намалената зрителска/читателска аудитория това прави възможно сключването на изгодни сделки за реклама почти навсякъде. Не се подвеждайте от протестите на рекламистите – те са под натиск и ще приемат почти всяка оферта.

Когато наоколо всички страдат от икономическата криза, всякакви сделки са изгодни. Вашите разходи никога няма да са по-ниски отколкото сега. **Ниските разходи означават по-бързо излизане на печалба – точно това от което се нуждае една нова компания или един нов бизнес.**

### **4. Нетърпеливи клиенти**

Когато бюджетите са затегнати, хората искат да получават нещата безплатно. Това е добре дошло за всяка стартираща компания или бизнес. Дайте на първите си 20 клиента безплатно продукта/услугата си. Това е необходимо по много причини – продуктът/услугата ви не е напълно завършен/а, клиентите ще Ви помогнат да отстраните недостатъците, можете да разчитате на тях за препоръки, и имате нужда да докажете, че продуктът/услугата Ви се търси на пазара.

Вие ще бъдете като изпратени от бога за клиентите, които се нуждаят от продукта/услугите Ви. Липсата на висок бюджет не им позволява да купят нищо друго, включително конкурентни продукти/услуги, които са по-добри от Вашите. Те ще бъдат във възторг ако могат да получат нещо безплатно или евтино от Вас.

Ето един трик: Изтъргувайте Вашият продукт за препоръка, която ще бъде написана от Вас и ще бъде разпространена от клиента. За тях ще бъде истинско събитие да кажат на света за това как сте ги измъкнали от затрудненията.

### **5. Отстраняване на конкуренцията**

Има ли огромна компания-горила която блокира вашия пазар? Или няколко модерни компании, от които се страхувате като конкуренти?

Всички те са в безпомощно състояние в момента. Те имат огромни режийни разходи, повтарящи се сметки, 12-месечни договори за реклама и 5-годишни договори за наем на офисите си. Техните цени са високи и е трудно да бъдат намалени.

Те поглъщат пари. Тези които не се финансират отвън виждат как паричните им резерви падат, пресмятайки оставащите месеци до своето затваряне. Тези, които се финансират с рисков капитал са в още по-голяма безизходица – не са били достатъчно доходни преди, парите почват да изчезват с обезпокояващо темпо, и много от тях няма да бъдат запазени отново, когато това стане.

Но това значи отлични възможности за вас, ако сте малка стартираща фирма. При вас не се случва нищо от това, описано по-горе; вие прибирате пари без режийни разходи и много свободно време за глежане на нови клиенти. **Докато вашите конкуренти се гърчат, губят талант, и измислят истории за да успокоят своите съмняващи се акционери, за вас не остави друга посока освен нагоре.** Докато те се чудят как да измъкнат повече пари от своите съществуващи клиенти, вие печелите нови клиенти, които те не могат вече да примамят.

## **6. "Сега" е винаги подходящото време**

Най-подходящият ден за стартиране на нов бизнес е същото каквото и при започване на диета: Утре.

Направете крачката. Не утре. Днес.

Третото по тежест нещо, което ще се наложи да направите е да направите първата крачка. (Второто по тежест е да преминете през първите 50 продажби, тези доста преди пропастта, когато ви е писнало от техническия персонал и се чудите кога най-после ще се появят истинските пари. А най-трудното е ще бъде да уволните някой.)

Както и да е. Започнете. **"Сега" е винаги подходящото време да започнете, защото иначе рискувате никога да не започнете.**

Ако не започнете, ще бъдете обречен на живот, в който съжалявате непрекъснато за пропуснатите възможности, зависейки от някой друг за вашия бизнес или работа, доживотен ангажимент без шанс за успех.

Вие заслужавате повече от това. Заради това четете тази статия.

Така, че направете го.