

## **Още причини защо сега е подходящия момент да измислите нещо ново** Нийл Дейвдсън съосновател и съуправител на Red Gate Software

Преди няколко седмици, Джейсън Коен от Smart Bear написа 6 причини за това защо икономическата ситуация е добра за стартиращите фирми. Браво, Джейсън, както за перфектно избраното време и за това, че публикува статия, която бих искал аз да съм написал. Така, че се налага да се възползвам от възможността да дам още 6 причини защо сега е добро време за всякакви видове нов бизнес.

**Ето ги:**

### **1. Финансирането с рисков капитал е трудно да се намери**

Да, това е добре за Вас. Такова финансиране ще Ви е необходимо при откриване на софтуерна компания само е определени ограничени случаи: ако това не е първата ви нова компания, и ако това да имате парите наистина ще Ви подпомогне да увеличите Вашия растеж (ако сте Дхармеш, например). Изисква се известно време за да свикнете с управлението на една софтуерна компания. Мулла Расрудин каза веднъж, че добрата преценка идва с опита, а опита идва с лоша преценка. **Много пари и лоша преценка на ситуацията не се комбинират добре.** Ако не сте правили това преди тогава ще направите много грешки. Направете първо малки такива, а не такива за милиони, и ги направете без да ползвате рисков капитал, за който ще Ви дишат във врата.

### **2. Дори и да сте достатъчно нещастни да получите рисков капитал, шансовете са все още на ваша страна**

В края на 1990те, в дните на Webvan, pets.com и Boo.com, процентът на оцеляващите софтуерни компании използващи рисков капитал бе все така близо до 50%.

### **3. Трябват ви ограничения за да направите гениален софтуер**

Ако има нещо, което има в изобилие при тази икономическа ситуация това са ограниченията. Използвайте ги добре.

### **4. Ограниченията създават дисциплина**

Измежду многото неща от които ще трябва да направите в условията на криза е да въведете контрол над вашите разходи, да се фокусирате върху продуктите/услугите, които хората наистина искат да купуват, да научите разликата между паричен поток и доходност и да измислите как да продавате с нисък бюджет. Сега е идеалното време да изградите тези умения. Ще имате нужда от тях следващия път, когато нещата тръгнат да се влошават.

### **5. Времената са бурни, но бурята поражда много потенциални възможности.**

Големите компании са прекалено големи и тромави или прекалено бавни, за да използват тези потенциални възможности, но Вие, като стартиращо предприятие/бизнес, можете. А това от което се нуждаете е съвсем малка пазарна ниша за да започнете. Веднъж започнали вие ще наберете инерция, и ще откриете нови пътища. Избягвайте да анализирате много: **шансовете да намерите успех, правейки различно от това, което сте възнамерявали първоначално са големи, така че дали сте хванали малка пазарна ниша или възможност за милиони няма такова значение.** В крайна сметка, няма да правите нито едното от двете.

**6. В тежки времена, уменията и упоритата работа, над които имате контрол, стават по важни отколкото късмета, над който нямате.**

Нека да използваме следната футболна аналогия. Ако искате да сравните Вашите футболни умения с тези на Дейвид Бекъм, поставете се на три метра от открит гол и ритнете топката в мрежата. Вие може да излезете късметлия, а той може да се възгордее и да пропусне. И обратно, поставете се мислено от другата страна на футболното игрище срещу група защитници и вратар. Тогава ще получите истинската картина.

Стартирането на нов бизнес е рисковано, но не толкова рисковано колкото си мислите. Често цитираният факт, че 90% от стартиращите предприятия се провалят през първата година е градски мит. На практика, четири годишното ново на оцеляващи нови предприятия в ИТ сектора е над 50%, и няма доказателства, че той е значително по-нисък за компании основани по време на рецесия. А и повечето нови предприятия, които се провалят не се сгромолясват или изгарят, задлъжнявайки на другите и докарвайки до банкрут техните собственици. Те тихо намаляват дейността си, или се сменят собственика си, а техните основатели се залавят за нещо друго или се връщат на работа с обогатени умения които дори опита за създаването на нов бизнес и провалянето носят.

Стартирането на нов бизнес не е за всеки, но не използвайте състоянието на икономиката като извинение за бездействие. Изследванията показват че външните фактори, като икономиката или индустрията, в която се намирате, не са единствените – и най-вероятно дори не основните – фактори за определяне на успеха. Това колко обичате един продукт, и колко дълбоко сте готови да се отдадете, имат също толкова важно значение. Така, че изберете нещо за което имате хъс, обмислете нещата отново, спестете малко пари и дайте израз на вашата идея.