

## БӨЛІМ: БИЗНЕС

## Қазақстанда бизнесті қалай ашуға болады: нақты қадамдар, қателер және тәжірибелі кеңестер

ЖАРИЯЛАНДЫ  
14.05.2026

ТІРЕК СӨЗДЕР  
бизнес кеңес, кәсіп бастау,  
Кәсіпкерлік, Қазақстанда бизнес ашу,  
шағын бизнес

СІЛТЕМЕ  
<https://bilimger.kz/188743/>

«Қазақстанда Бизнесті қалай ашуға болады нақты жағдай қандай?» деген сұрақты қазір көп адам қояды. Себебі идея бар, ниет бар, бірақ ең бірінші кедергі — неден бастау керегі. Жақсы жаңалық: бизнесті бастау үшін міндетті түрде үлкен капитал да, кеңсе де, он адамдық команда да керек емес. Көбіне бәрі қарапайым қадамнан басталады: сұранысты көру, ұсыныс жасау, алғашқы клиентті табу. Қазақстанда бизнес ашу бүгін бұрынғыдан жеңілдеу, бірақ жеңіл дегені — оңай деген сөз емес. Ақшанды, уақытыңды, жүйкеңді үнемдеу үшін нақты жоспар қажет.

### НАҚТЫ ЖАҒДАЙ — ҚАЗАҚСТАН ШЫНДЫҒЫ

Қазақстанда бизнес ашудың басты артықшылығы — нарық әлі де бос орынға толы. Әсіресе қызмет көрсету, онлайн сауда, тамақтану, шағын өндіріс, жөндеу, білім беру, жеткізу секілді салаларда мүмкіндіктер көп. Бірақ шындық мынау: адамдар идеяға емес, нәтижеге ақша төлейді. Яғни «мен ашамын» дегеннен гөрі, «мен қандай мәселені шешемін?» деген сұрақ маңыздырақ.

Көп кәсіпкердің қателігі — бизнеске әдемі атау, логотип, Instagram парақша ашудан бастау. Ал шын мәнінде, ең алдымен клиенттің ауырған жерін табу керек. Мысалы, бір ауданда жылдам түскі ас жоқ, бір қалада балаларға арналған үйірме тапшы, бір кентте жөндеу қызметі кешігіп келеді. Осындай нақты проблема болса, бизнес те тірі болады.

Тағы бір маңызды нәрсе: Қазақстанда адамдар сенімге қатты қарайды. Бірінші сату көбіне бағаға емес, сенімге байланысты. Таныс, көрші, пікір, фото, нақты нәтиже — бәрі әсер етеді. Сондықтан бизнес ашқанда «менде бәрі әдемі» дегеннен гөрі, «менде нақты пайда бар» дегенді көрсеткен дұрыс.

## СӘТТИ КЕЙС — НАҚТЫ МЫСАЛ (ӨЙТКЕНІ НЕМЕСЕ ШАМАМЕН ФОРМАТЫ)

Мысалы, Алматы маңында тұратын бір жігіт автокөлік жуу орнын ашқысы келді. Әуелде үлкен нысан, қымбат жабдық, жалдамалы команда туралы ойлады. Бірақ қолындағы ақшаны есептеп, басқаша бастады: бір бокс жалдады, тек алдын ала жазылу жүйесін қойды, қызметті тарылтты — тек сыртқы жуу мен салон тазалау. Ең бастысы, ол жақын маңдағы тұрғын үйлерге, такси жүргізушілеріне, шағын компанияларға тікелей шықты.

Басында клиент аз болды. Бірақ ол әр тапсырыстан кейін фото жіберіп, қызмет сапасын нақты көрсетті. Бір айдан кейін тұрақты клиент қалыптасты. Кейін ғана химия, қосымша қызмет, жеткізуге шығу, корпоративтік тапсырыс қосылды. Яғни ол «үлкен бизнес» деп бастамады, «шағын, бірақ ақшалай ағын беретін іс» деп бастады. Осындай тәсіл Қазақстанда өте жұмыс істейді.

## НАҚТЫ ҚАДАМДАР — НӨМІРЛЕНГЕН ТІЗІМ

1. **Не сататыныңды анықта.** Өнім бе, қызмет пе, онлайн дүкен бе — бір сөйлеммен айта алатын бол.
2. **Кімге сататыныңды жаз.** «Барлығына» деген жауап жұмыс істемейді. Нақты адамды ойла: жасы, табысы, мәселесі, әдеті қандай?
3. **Сұранысты тексер.** 10-15 адаммен сөйлес. Әлеуметтік желіге сұрақ қой. Бірден ақша салма.
4. **Шағын старт жаса.** Алғашқыда ең қарапайым нұсқасын шығар. Қымбат кеңсе, үлкен партия, артық шығыннан сақтан.
5. **Бағаны есепте.** Тек өзіндік құн емес, жеткізу, жарнама, салық, қате, қайтарым — бәрін қос.
6. **Тіркеу жағын ретте.** Егер тұрақты жұмыс істемек болсаң, заңды түрде әрекет ет. Құжатты кейінге қалдыру — ертең проблема.
7. **Сату арнасын таңда.** Instagram, TikTok, Kaspi, базар, таныс арқылы сату — қайсысы тез нәтиже берсе, соны ал.
8. **Алғашқы 10 клиентке ерекше қара.** Олар саған пікір, таныс, қайталап келу әкеледі.
9. **Ақша ағынын бақыла.** Кіріс бар ма, жоқ па — күн сайын көріп отыр. Бизнес көзбен емес, сандармен жүреді.

## ЖИІ ЖІБЕРІЛЕТІН ҚАТЕЛЕР (ҚАЗАҚСТАН СПЕЦИФИКАСЫ)

- **Тек трендке еру.** Біреу ақша тапты екен деп сол саланы қайталау қауіпті. Сұраныс пен бәсекені өзің тексер.
- **Құжатты кейін ойлау.** Кей кәсіпкерлер «алдымен көрейік» деп жүреді де, тексеріс, айыппұл, төлем мәселесіне тіреледі.
- **Жарнамаға сеніп кету.** Жарнама көмектеседі, бірақ нашар өнімді құтқармайды.
- **Қойма мен тауарды артық алу.** Саудада ең үлкен қауіп — өтпей қалған тауар.
- **Орташа ойлап, үлкен шығын жасау.** Алғашқы кезде пысық, жеңіл, икемді модель дұрыс.
- **Клиентпен байланыс жоқ.** Қоңырауға жауап бермеу, жазбаны кешіктіру, уәдені орындамау — бизнесті өлтіреді.

## ҚАЙДАН БАСТАУ КЕРЕК

Егер бүгін бастаймын десең, мынаны жаса: бір қағазға үш нәрсе жаз — **не сатамын, кімге сатамын, қалай табамын**. Сосын жақын маңдағы 10 адамнан сұра: осы қызмет керек пе, қанша төлер еді, қай жері ыңғайсыз. Бұл — кеңес емес, нарықтың өзі. Нақты жауап сонда шығады.

Екінші қадам — ең кішкентай тест. Мысалы, тауар болса 5 дана ғана ал, қызмет болса 3 клиентпен баста, онлайн болса бір парақша мен бір өнімнен бастауға болады. Мақсат — «идея бар» деп жүру емес, алғашқы ақша көру.

Үшінші қадам — бір апта ішінде алғашқы сату жасау. Егер сату жоқ болса, демек өнім емес, ұсыныс немесе канал дұрыс емес. Сонда бағытыңды өзгертесің. Бизнесте ұтатындар — ең әдемі сөйлейтіндер емес, тез сынап, тез түзететіндер.

Қазақстанда бизнес ашу үшін сені күтетін тамаша уақыт жоқ. Ең жақсы уақыт — қазір. Кішкентайдан баста, нақты сөйлес, есеппен жүр, клиентке пайда бер. Сонда іс алға жүреді. Бүгін бір қадам жаса: идеяңды жазың, 10 адамға жібер, бірінші жауапты күт.

**ҚМ АА** Куәлік нөмірі: **KZ45VPY00102718** — ҚР Мәдениет және Ақпарат министрлігі

© 2026 **Bilimger.kz** Ақпараттық-танымдық білім порталы. Барлық мазмұн авторлық құқықпен қорғалған.