

БӨЛІМ: БИЗНЕС / БИЗНЕС ИДЕЯЛАР

Жаңадан кәсіп ашу: қалай бастау керек, қандай қателерден сақтану керек

ЖАРИЯЛАНДЫ
04.05.2026

ТІРЕК СӨЗДЕР
ақша басқару, ақшасыз бизнес бастау, бизнес бастау, бизнес жоспар, кәсіп ашу, Кәсіпкерлік, кәсіптегі қателіктер, шағын бизнес

СІЛТЕМЕ
<https://bilimger.kz/188471/>



Сурет 1. Жаңадан кәсіп ашу: қалай бастау керек, қандай қателерден сақтану керек

Кәсіп бастау — тек ақша табудың жолы емес. Ол адамның ойлау жүйесін, тәртібін, жауапкершілігін және тәуекелге көзқарасын өзгертетін үлкен мектеп.

Көп адам бизнес бастау үшін міндетті түрде көп ақша, үлкен офис, мықты команда, қымбат жарнама керек деп ойлайды. Шын мәнінде, бизнестегі ең маңызды нәрсе — **дұрыс ойлау, нақты сұранысты түсіну, ақшаны есеппен пайдалану және клиентке шынайы құндылық беру.**

Әлемге танымал бизнес кітаптарында да бір ой жиі қайтланады: табысты кәсіпкерлер үлкен істі бірден үлкен етіп бастамаған. Олар алдымен кішкентай нарықты түсінді, клиенттің нақты мәселесін шешті, артық шығыннан сақтанды, өнімін сынады,

қателігін түзетті, содан кейін ғана өсті.



Фото: pixabay.com

Бұл мақалада жаңадан кәсіп ашқанда қалай дұрыс бастау керек, қандай қателіктерден аулақ болу қажет, қай жерде үнемдеп, қай жерде үнемдемеу керек, ақшаны қалай дұрыс пайдалану керек және қаржы аз болса да бизнесті қалай бастауға болатыны нақты түсіндіріледі.

1. БИЗНЕС ИДЕЯДАН ЕМЕС, МӘСЕЛЕНІ ШЕШУДЕН БАСТАЛАДЫ

Көп кәсіпкердің алғашқы қателігі — «маған мына бизнес ұнайды» деп бастау. Бірақ нарық сізге не ұнайтынына емес, **адамдарға не керек екеніне** қарай ақша төлейді.

Мысалы, сіз кофехана ашқыңыз келеді. Бұл жай ғана «кофе сатамын» деген сөз емес. Сіз мына сұрақтарға жауап беруіңіз керек:

Адамдар не үшін дәл сізге келеді?

Бағаңыз неге лайық болады?

Орныңыз ыңғайлы ма?

Кофеңіз дәмді ме?

Қызмет көрсетуіңіз жылдам ба?

Клиент қайта келе ме?

Егер бұл сұрақтарға нақты жауап болмаса, бизнес идея әдемі көрінгенімен, ақша әкелмеуі мүмкін.

Дұрыс бастау формуласы:

Мәселе → Шешім → Клиент → Сату → Қайталау → Өсу

Алдымен мәселені табыңыз. Содан кейін сол мәселені шешетін өнім немесе қызмет ұсыныңыз. Одан кейін ғана бизнес-жоспар, жарнама, сайт, команда, масштаб туралы ойлаңыз.

2. АЛДЫМЕН НАРЫҚТЫ ТЕКСЕРІҢІЗ, КЕЙІН АҚША САЛЫҢЫЗ

Жаңадан бастаған кәсіпкерлердің ең қауіпті қатесі — өнімін толық жасап алып, содан кейін ғана «енді кім сатып алады?» деп ойлану.

Бұл — өте қымбат қате.

Эрик Ристің *The Lean Startup* кітабындағы негізгі ойлардың бірі — өнімді бірден мінсіз қылып жасау емес, алдымен нарықта сұраныс бар-жоғын тексеру. Яғни бизнес бастамас бұрын шағын тест жасау керек.

Мысалы:

Онлайн курс ашқыңыз келсе, алдымен толық платформа жасамаңыз. 20–30 адамға алдын ала ұсыныс жасап көріңіз.

Киім сатқыңыз келсе, бірден үлкен партия алмаңыз. Алдымен 10–20 модельмен сұранысты тексеріңіз.

Қызмет көрсеткіңіз келсе, алдымен 5–10 клиентке нәтиже беріп көріңіз.

Дүкен ашқыңыз келсе, алдымен Instagram, Kaspi, маркетплейс немесе сайт арқылы тест жасап көріңіз.

Бизнес басталғанда сіздің басты мақсатыңыз — үлкен көріну емес, **клиенттің нақты ақша төлеуге дайын екенін дәлелдеу**.

3. КӘСІП БАСТАҒАНДА ЕҢ КӨП ЖАСАЛАТЫН ҚАТЕЛІКТЕР

Бизнес бастаған кезде адамдар көбіне бірдей қателіктер жібереді. Бұлардан алдын ала сақтансаңыз, көп ақша, уақыт және жүйке үнемдейсіз.

1. Бар ақшаны бірден жұмсау

Көп адам бизнеске ақша кірмей жатып, офис, жиһаз, техника, дизайн, логотип, сайт, қаптама, жарнамаға көп шығындалады. Бұл қауіпті.

Басында басты сұрақ:

«Бұл шығын маған клиент әкеле ме?»

Егер әкелмесе, асықпаңыз.

2. Клиентті білмей бизнес ашу

«Бәріне сатамын» деген бизнес көбіне ешкімге нақты сатпайды. Клиентіңіз кім екенін нақты білуіңіз керек.

Мысалы:

оқушылар ма;
ата-аналар ма;
студенттер ме;
әйелдер ме;
шағын кәсіпкерлер ме;
ауыл тұрғындары ма;
қаладағы кеңсе қызметкерлері ме?

Клиент неғұрлым нақты болса, сату да соғұрлым жеңіл болады.

3. Тек өнімге ғашық болу

Кәсіпкер өз өнімін жақсы көруі мүмкін. Бірақ нарық оны сатып алмаса, ол бизнес емес, жай хобби болып қалады.

Клиенттің пікірі ауыр тисе де, тыңдау керек. Себебі бизнес иесінің ойы емес, клиенттің таңдауы ақша әкеледі.

4. Есеп жүргізбеу

Көп кәсіпкер «ақша түсіп жатыр ғой» деп ойлайды. Бірақ табыс пен пайда екі бөлек нәрсе.

Мысалы, айына 2 миллион теңге айналым болуы мүмкін. Бірақ аренда, жалақы, тауар, жеткізу, салық, жарнама, қайтарым, шығындарды алып тастағанда нақты пайда 100 мың теңге ғана қалуы мүмкін.

Кейде кәсіпкер жұмыс істеп жүрмін деп ойлайды, бірақ шын мәнінде өзін-өзі шаршатып, пайдасыз айналым қуып жүреді.

5. Барлығын өзі істеу

Басында кәсіпкер көп нәрсені өзі істейді. Бұл қалыпты. Бірақ уақыт өте келе жүйе құрмаса, бизнес өспейді.

Майкл Гербердің *The E-Myth Revisited* кітабындағы маңызды ой: кәсіпкер тек маман емес, жүйе құрушы болуы керек. Яғни бизнес адамның өзіне ғана байланып қалмауы қажет.

4. ҚАЙ ЖЕРДЕ ҮНЕМДЕУ КЕРЕК?

Бизнес бастағанда үнемдеу — сараңдық емес. Дұрыс үнемдеу — ақшаны тірі қалдыру өнері.

Бастапқы кезеңде мына нәрселерге артық ақша шашпаған дұрыс.

Қымбат офис

Клиент сізге офисіңіз үшін емес, нәтиже үшін ақша төлейді. Егер бизнесіңіз онлайн немесе қызмет көрсету саласында болса, бастапқыда үйден, шағын кеңседен немесе коворкингтен бастауға болады.

Артық жиһаз бен интерьер

Әдемі көріну маңызды, бірақ бизнес жаңа басталғанда ең маңыздысы — сатылым мен сапа. Қымбат интерьер клиент әкелмесе, ол инвестиция емес, шығын.

Бірден үлкен команда жинау

Команда керек. Бірақ басында тұрақты үлкен жалақы төлеу қауіпті болуы мүмкін. Алдымен фриланс, келісімшарт, жобалық жұмыс, серіктестік форматтарын қарастыруға болады.

Қымбат сайт пен күрделі қосымша

Кей бизнеске басында қарапайым лендинг, Instagram парақша, WhatsApp, Telegram, Kaspi дүкен немесе дайын платформа жеткілікті. Алдымен сату жүрсін. Сосын ғана күрделі жүйеге ақша салуға болады.

Тексерілмеген жарнама

Жарнамаға бірден үлкен бюджет құюға болмайды. Алдымен шағын бюджетпен бірнеше ұсынысты, аудиторияны, мәтінді, баннерді тексеріңіз. Қайсысы нәтиже берсе, соған ғана көбірек ақша салыңыз.

5. ҚАЙ ЖЕРДЕ ҮНЕМДЕМЕУ КЕРЕК?

Үнемдеу керек екен деп бәрінен қысқарту да қате. Кей жерде үнемдеу кейін үлкен шығынға алып келеді.

Өнімнің немесе қызметтің сапасы

Сапа нашар болса, клиент бір рет келуі мүмкін, бірақ қайта келмейді. Ал бизнестің нағыз күші — қайтып келетін клиенттерде.

Клиентке қызмет көрсету

Клиентпен сөйлесу, уақытында жауап беру, уәдені орындау, мәселені шешу — бұлар бизнес беделін қалыптастырады. Жақсы қызмет кейде жарнамадан да күшті жұмыс істейді.

Есеп пен заңды тәртіп

Құжат, салық, келісім, бухгалтерия, лицензия қажет болса, оны дұрыс жүргізу керек. Бұл жерде немқұрайлық кейін айыппұлға, дау-дамайға немесе бизнестің тоқтауына алып келуі мүмкін.

Маркетингті үйрену

Маркетинг — тек жарнама емес. Ол клиентті түсіну, дұрыс ұсыныс жасау, сенім қалыптастыру, сату жолын құру. Кәсіпкер маркетингті түсінбесе, жақсы өнімнің өзі өтпей қалуы мүмкін.

Негізгі мамандар

Егер бизнесіңіздің сапасы бір маманға байланысты болса, жақсы маманнан үнемдемеңіз. Мысалы, аспаз, мұғалім, технолог, дизайнер, сатушы, менеджер — кей салаларда дәл осы адамдар бизнестің тағдырын шешеді.

6. АҚШАНЫ ҚАЛАЙ ДҰРЫС ПАЙДАЛАНУ КЕРЕК?

Ақша — бизнестің қаны. Ақша дұрыс басқарылмаса, жақсы идеяның өзі тоқтап қалады.

Бірінші ереже: жеке ақша мен бизнес ақшасын араластырмаңыз

Көп кәсіпкер кассадағы ақшаны өз ақшасындай көріп, жеке қажеттілікке жұмсай береді. Бұл — үлкен қате.

Бизнес ақшасы бөлек болуы керек. Жеке шығын бөлек болуы керек. Өзіңізге ай сайын нақты жалақы немесе лимит қойыңыз.

Екінші ереже: айналым мен пайданы шатастырмаңыз

Айналым — түскен ақша.

Пайда — барлық шығыннан кейін қалған таза ақша.

Мысалы, 1 миллион теңге түсті делік. Бірақ оның ішінде тауардың құны, аренда, жалақы, жарнама, салық, жеткізу бар. Сондықтан «маған 1 миллион түсті» деп қуану ерте. Нақты пайда қанша екенін есептеу керек.

Үшінші ереже: кемінде 3 айлық қор жинаңыз

Бизнесте бәрі бірқалыпты болмайды. Кей айда сатылым жақсы, кей айда төмен болуы мүмкін. Сондықтан бизнеске 3 айлық негізгі шығынды жабатын қор керек.

Мысалы, ай сайынғы тұрақты шығын 500 мың теңге болса, қауіпсіз қор кемінде 1,5 миллион теңге болғаны дұрыс.

Төртінші ереже: әр шығынның қайтарымын өлшеңіз

Жарнамаға 100 мың теңге жұмсаңыз, ол қанша клиент әкелді?

Жаңа қызметкер алсаңыз, ол табысты арттырды ма?

Жаңа құрал сатып алсаңыз, жұмыс жылдамдады ма?

Сайт жасасаңыз, өтінім көбейді ме?

Өлшенбейтін шығын көбіне бақылаусыз кетеді.

Бесінші ереже: пайда шықса да, бәрін жұмсамаңыз

Алғашқы пайда кәсіпкерді алдап қоюы мүмкін. «Бизнес жүріп кетті» деп бәрін жұмсап тастауға болмайды.

Пайданың бір бөлігін:

қорға;

дамуға;

маркетингке;

өнім сапасын жақсартуға;

командаға;

жүйеге салу керек.

7. АҚШАСЫЗ НЕМЕСЕ АЗ АҚШАМЕН БИЗНЕСТІ ҚАЛАЙ БАСТАУҒА БОЛАДЫ?

Ақшасыз бизнес бастау мүмкін, бірақ ол оңай деген сөз емес. Ақша аз болса, оның орнына уақыт, еңбек, білім, байланыс және табандылық жұмсалады.

1. Қызмет көрсетуден бастаңыз

Тауар бизнесіне көбіне бастапқы капитал керек. Ал қызмет бизнесін аз шығынмен бастауға болады.

Мысалы:

репетиторлық;

SMM;

дизайн;

копирайтинг;
сайт жасау;
видео монтаж;
аударма;
кеңес беру;
тазалық қызметі;
жөндеу жұмыстары;
балаларға сабақ беру;
онлайн курс;
контент жасау.

Қызмет бизнесінде ең басты капитал — сіздің қабілетіңіз.

2. Алдын ала тапсырыс алыңыз

Өнімді жасап алып сатудың орнына, алдымен тапсырыс жинаңыз. Бұл әдіс сұранысты тексеруге және артық шығыннан сақтануға көмектеседі.

Мысалы, курс ашатын болсаңыз, алдымен бағдарламасын көрсетіп, алғашқы топқа тіркеу ашыңыз. Егер адам жазылса, демек сұраныс бар.

3. Серіктестік арқылы бастаңыз

Сізде идея мен сату қабілеті бар, ал басқа адамда өнім, орын немесе құрал болуы мүмкін. Бірігіп жұмыс істеуге болады.

Мысалы:

біреудің тауарын сатып беріп, комиссия алу;
бір маманның қызметін клиентке ұсынып, үлес алу;
дайын өнімді өз аудиторияңызға сату;
офисі бар адаммен бірлесу;
контент жасап, сатылымнан үлес алу.

Бірақ серіктестікте міндетті түрде шарт, жауапкершілік және табыс бөлу тәртібі нақты жазылуы керек.

4. Білім мен тәжірибені ақшаға айналдырыңыз

Егер сіз бір нәрсені жақсы білсеңіз, оны консультация, курс, нұсқаулық, чек-лист, сабақ, менторлық немесе қызмет түрінде ұсына аласыз.

Бастысы — «мен не білемін?» деп емес, «адамдарға қандай нәтижеге жетуге көмектесе аламын?» деп ойлау.

5. Әлеуметтік желіні тегін нарық ретінде пайдаланыңыз

Қазір Instagram, TikTok, YouTube, Telegram, сайт, блог арқылы клиент табуға болады. Бірақ тек жарнама емес, пайдалы контент беру керек.

Мысалы:

клиенттің мәселесін түсіндіру;
қателіктерді көрсету;
нәтиже мысалдарын жариялау;
салыстыру жасау;
кеңес беру;
процесті көрсету;
сенім қалыптастыру.

Ақша жоқ кезде контент — сіздің жарнамаңыз.

8. БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫ КҮРДЕЛЕНДІРМЕҢІЗ

Жаңадан бастаған адамға 50 беттік бизнес-жоспар қажет емес. Алғашқы кезеңде бір бетке сыйатын нақты жоспар жеткілікті.

Мына сұрақтарға жауап беріңіз:

Мен қандай мәселені шешемін?

Клиентім кім?

Ол не үшін ақша төлейді?

Менің өнімім немесе қызметім қандай?

Бағам қанша?

Алғашқы клиенттерді қайдан табамын?

Ай сайынғы шығыным қанша?

Бір клиенттен қанша пайда қалды?

Қанша сатылым жасасам, шығын жабылады?

Қалай өсемін?

Осы сұрақтарға нақты жауап болмаса, үлкен бизнес-жоспардың пайдасы аз.

9. БАҒАНЫ ДҰРЫС ҚОЮ — БИЗНЕСТІҢ ТАҒДЫРЫН ШЕШЕДІ

Көп жаңа кәсіпкер клиент жоғалтып аламын деп бағаны тым төмен қояды. Бұл кейде қауіпті.

Тым төмен баға:

пайданы азайтады;

сапаны түсіреді;
кәсіпкерді шаршатады;
жарнамаға ақша қалдырмайды;
бизнестің өсуіне кедергі болады.

Баға қоюда үш нәрсені ескеріңіз:

шығын;
нарықтағы баға;
клиент алатын құндылық.

Егер сіздің өніміңіз немесе қызметіңіз клиентке нақты нәтиже берсе, бағаңызды ұялмай қорғаңыз. Бірақ баға жоғары болса, сапа, сервис және сенім де жоғары болуы керек.

10. КЛИЕНТТІ БІР РЕТ ЕМЕС, ҚАЙТА-ҚАЙТА САТЫП АЛАТЫНДАЙ ЕТІҢІЗ

Бизнестің ең қымбат бөлігі — жаңа клиент табу. Ал ең пайдалы бөлігі — бұрынғы клиентті қайта әкелу.

Сондықтан әр клиентпен ұзақ мерзімді қарым-қатынас құру керек.

Ол үшін:

сапаны тұрақты ұстаңыз;
уәдені орындаңыз;
сатқаннан кейін де байланыста болыңыз;
шағымды дұрыс қабылдаңыз;
қайта келетін ұсыныс жасаңыз;
клиенттің пікірін сұраңыз;
адалдық бағдарламасын ойластырыңыз.

Джим Коллинздің *Good to Great* кітабында мықты компаниялар кездейсоқ емес, тәртіп, жүйе және дұрыс адамдар арқылы өсетіні айтылады. Бұл шағын бизнеске де қатысты. Клиентке тұрақты сапа беретін жүйе болса, бизнес ұзақ өмір сүреді.

11. БӘСЕКЕЛЕСТЕРДЕН ҚОРЫҚПАҢЫЗ, ОЛАРДЫ ЗЕРТТЕҢІЗ

Бәсекелес бар болса, бұл нарықта ақша бар деген белгі болуы мүмкін. Бірақ сіз соларды көшірмеуіңіз керек. Зерттеу керек.

Қараңыз:

олар не сатады;

бағасы қандай;
клиенттері неге риза;
неге шағым айтады;
қандай әлсіз тұстары бар;
сіз қалай жақсырақ жасай аласыз?

Blue Ocean Strategy кітабындағы негізгі ойлардың бірі — бәрімен бірдей бәсекеге түспей, өз ерекшелігіңді табу. Кейде жеңіс бағаны түсіруде емес, басқа формат, басқа сервис, басқа аудитория немесе басқа ұсыныс жасауда болады.

12. БАСТАПҚЫ КЕЗЕҢДЕГІ ЕҢ ДҰРЫС СТРАТЕГИЯ

Жаңадан кәсіп бастағанда ең дұрыс стратегия — кішкентай, нақты, жылдам және есеппен бастау.

Яғни:

алдымен бір нақты аудиторияны таңдаңыз;
бір нақты мәселені шешіңіз;
қарапайым өнім жасаңыз;
шағын нарықта тексеріңіз;
алғашқы клиенттерден пікір алыңыз;
қателікті түзетіңіз;
содан кейін ғана ақша құйыңыз;
жүйе жасаңыз;
біртіндеп кеңейтіңіз.

Бизнес — бір күнде байып кетудің жолы емес. Ол ұзақ ойын. Ұзақ ойында тәртіпті, сабырлы, есеппен жүретін кәсіпкер жеңеді.

13. ЖАҢАДАН БАСТАУШЫЛАРҒА АРНАЛҒАН НАҚТЫ 30 КҮНДІК ЖОСПАР

1-3 күн: Идеяны нақтылау

Қандай мәселені шешетініңізді жазыңыз. Клиентіңіз кім екенін анықтаңыз. Нарықта осыған ақша төлейтін адамдар бар ма, соны зерттеңіз.

4-7 күн: Бәсекелестерді талдау

Кемінде 10 бәсекелесті қарап шығыңыз. Бағасын, ұсынысын, артықшылығын, кемшілігін жазып алыңыз.

8-10 күн: Қарапайым ұсыныс дайындау

Өніміңізді немесе қызметіңізді бір сөйлеммен түсіндіре алатындай болыңыз. Клиентке не бересіз? Қандай нәтиже болады? Бағасы қанша?

11-15 күн: Алғашқы клиент іздеу

Таныстарға, әлеуметтік желіге, топтарға, Telegram/WhatsApp қауымдастықтарына ұсыныс жасаңыз. Бірақ жай жарнама емес, нақты пайдалы түсіндіру беріңіз.

16-20 күн: Алғашқы сатылым немесе алдын ала тапсырыс

Мақсат — мінсіз бизнес жасау емес, алғашқы ақша төлейтін клиентті табу. Бірінші сатылым — идеяның нарықта тексерілгенінің белгісі.

21-25 күн: Пікір жинау және жақсарту

Клиенттен сұраңыз: не ұнады, не түсініксіз болды, не жетіспейді, тағы не керек? Осы жауаптар өнімді жақсартуға көмектеседі.

26-30 күн: Есеп шығару

Қанша адам қызықты?
Қанша адам сатып алды?
Қанша ақша түсті?
Қанша шығын болды?
Қандай жарнама нәтиже берді?
Қандай ұсыныс өтімді болды?

Осыдан кейін ғана келесі қадамға ақша салу керек.

14. КӘСІПКЕРДІҢ ЕҢ МАҢЫЗДЫ ҚАСИЕТТЕРІ

Ақша, идея, таныс, жарнама — бәрі маңызды. Бірақ кәсіпкердің ішкі тәртібі одан да маңызды.

Табысты кәсіпкерге керек қасиеттер:

тез үйрену;
қателікті мойындау;
есеппен шешім қабылдау;
уәдеде тұру;
клиентті тыңдау;
ақшаны шашпау;
ұзақ мерзімді ойлау;
сапаны сақтау;

қиындықта тоқтап қалмау.

Морган Хаузелдің *The Psychology of Money* кітабында ақша басқаруда адамның мінезі мен тәртібі өте маңызды екені айтылады. Бұл бизнеске де дәл келеді. Көп табу жеткіліксіз, ақшаны ұстай білу керек.

15. БИЗНЕСТЕ ҚАНДАЙ НӘРСЕДЕН САҚ БОЛУ КЕРЕК?

Жаңадан кәсіп бастағанда жылдам ақша, оңай табыс, кепілді нәтиже, тәуекелсіз бизнес деген сөздерге сақ қарау керек. Нағыз бизнес әрқашан еңбек, есеп, жауапкершілік және тәуекелді талап етеді.

Сондай-ақ:

түсініксіз схемаға кірмеңіз;
өзгеге зиян келтіретін өнім сатпаңыз;
құмарлыққа, алдауға, жалған уәдеге негізделген жобалардан аулақ болыңыз;
тексерілмеген серіктеске толық сеніп қалмаңыз;
құжатсыз келісім жасамаңыз;
қарызға батып бизнес бастамаңыз;
бір ғана клиентке немесе бір ғана платформаға тәуелді болмаңыз.

Ұзаққа баратын бизнес сенімге құрылады. Сенім бір күнде келмейді, бірақ бір қателікпен жоғалуы мүмкін.

ҚОРЫТЫНДЫ

Жаңадан кәсіп ашу үшін ең алдымен көп ақша емес, дұрыс бағыт керек. Бизнес идеядан емес, клиенттің нақты мәселесін шешуден басталады. Алғашқы мақсат — үлкен көріну емес, сұранысты дәлелдеу. Ақшаны шашпай, шағын тест жасап, алғашқы клиенттерден кері байланыс алып, біртіндеп өсу — ең қауіпсіз әрі дұрыс жол.

Кәсіпте табысқа жету үшін мына қағидаларды есте сақтаңыз:

артық шығыннан сақтаныңыз;
клиентті нақты таныңыз;
өнімді нарықта тексеріңіз;
ақшаны есеппен пайдаланыңыз;
сапа мен сервиске мән беріңіз;
жеке ақша мен бизнес ақшасын араластырмаңыз;
жүйе құрыңыз;
ұзақ мерзімді ойлаңыз.

Бизнес — батылдықты да, сабырды да қажет ететін жол. Дұрыс басталған кәсіп уақыт

өте келе тұрақты табысқа, мықты брендке және үлкен мүмкіндікке айналады.

ЖИІ ҚОЙЫЛАТЫН СҰРАҚТАР

Бизнес бастау үшін көп ақша керек пе?

Әр бизнеске байланысты. Бірақ көп кәсіпті аз ақшамен немесе алдын ала тапсырыс арқылы бастауға болады. Ең маңыздысы — сұранысты тексеру және алғашқы клиент табу.

Қандай бизнес түрін таңдаған дұрыс?

Өзіңіз түсінетін, нарықта сұранысы бар және клиентке нақты пайда беретін саланы таңдаған дұрыс. Тек «ұнайды» деген себеп жеткіліксіз.

Ақшасыз қандай бизнес бастауға болады?

Қызмет көрсету, кеңес беру, оқыту, контент жасау, дизайн, SMM, аударма, сайт жасау, репетиторлық сияқты бағыттарды аз қаржымен бастауға болады.

Бизнес бастағанда ең үлкен қате қандай?

Ең үлкен қате — нарықты тексермей, бар ақшаны бірден жұмсап жіберу. Алдымен клиенттің ақша төлеуге дайын екенін дәлелдеу керек.

Бастапқыда жарнамаға көп ақша салу дұрыс па?

Жоқ. Алдымен шағын бюджетпен тест жасау керек. Қай жарнама нәтиже беретінін анықтағаннан кейін ғана бюджетті көбейтуге болады.

МАҚАЛАДА ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘЛЕМДІК БИЗНЕС КІТАПТАРДАҒЫ НЕГІЗГІ ИДЕЯЛАР

Бұл мақаладағы ойлар әлемдік кәсіпкерлік тәжірибеде жиі қолданылатын мына кітаптардың қағидаларымен үндеседі:

Eric Ries — The Lean Startup

Нарықты тез тексеру, минималды өнім жасау, клиент пікіріне сүйеніп даму.

Michael E. Gerber — The E-Myth Revisited

Бизнес иесінің бәрін өзі істемей, жүйе құруы қажет екені.

Jim Collins — Good to Great

Ұзақ мерзімді табыс үшін тәртіп, дұрыс адамдар және тұрақты жүйе керек екені.

W. Chan Kim, Renée Mauborgne — Blue Ocean Strategy

Бәсекелестерді көшірмей, өз ерекшелігіңді табу.

Morgan Housel — The Psychology of Money

Ақшаны басқаруда тәртіп, сабыр және ұзақ мерзімді ойлау маңызды екені.

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

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