**Бизнес-инкубатор: помощь начинающим предпринимателям**

Почему бы не создать молодежный бизнес-инкубатор как ускоритель экономического развития в обществе, чтобы помочь начинающим предпринимателям создать совместное предприятие или систему виртуальной поддержки?

Исследования подтверждают мнение о том, что многие предприниматели не имеют достаточных знаний и финансирования. Им необходимо преимущество. Организация экономического развития или местное самоуправление могут создать бизнес-инкубатор, чтобы увеличить вероятность того, что стартапы будут держать расходы под контролем и найдут необходимый им бизнес-опыт и эмоциональную поддержку [1].

Благодаря тщательному планированию и экономической ситуации, бизнес-инкубатор социального предпринимательства также может работать. Роль инкубатора экономического развития должна быть местом, где ребенок может лелеять и ухаживать за ребенком, пока он не будет готов выжить сам по себе.

В инкубаторе обычно используется обученный менеджер, обладающий знаниями и опытом в области бизнеса, которые могут быть предоставлены новым владельцам бизнеса.

Поддержка предпринимателей должна быть близка к задаче номер один каждого агентства экономического развития. Чтобы ваша правительственная, квазиправительственная или частная организация хорошо разбиралась в построении и поддержании местной экономики, вот несколько книг, которые вы, возможно, захотите добавить на книжную полку:

1. Справочник по экономическому развитию общества: стратегии и инструменты.

2. Экономическая активизация: случаи и стратегии для городов и пригородов.

Бизнес-инкубатор обычно предоставляет общий прием и секретарское обслуживание, общие бизнес-машины, такие как копир, общая телефонная система и, возможно, библиотека или коллекция, другие материалы, которые помогут правильно настроить бизнес.

Арендаторам начисляется арендная плата, но зачастую она не полностью покрывает расходы правительства или организации. Также могут быть предоставлены дополнительные услуги, в том числе бухгалтерские и юридические консультации. Эти затраты могут быть возмещены на почасовой основе или единовременно, чтобы сохранить расходы более предсказуемыми. Возможно, кстати, что секретарская служба - это отдельное предпринимательское предприятие. Многие предприниматели не нуждаются в секретаре как таковом, так как они прекрасно умеют пользоваться клавиатурой. Но секретарским / приемным типом человека может быть еще один предприниматель и заниматься другими видами работы, обеспечивая отличный прием для гостей арендаторов.

Финансовые механизмы зависят только от того, сколько субсидий доступно для функционирования инкубатора. Это настолько привлекательно, что некоторые предприниматели создали инкубаторы для некоммерческих целей, поэтому в таком случае даже необходимость получения прибыли необходима. Интеграция бизнес-инкубатора с самим бизнесом должна быть тесно связана с целями экономического развития сообщества [2].

Инкубатор лучше всего рассматривать как совместную работу всего общества для создания рабочих мест в долгосрочной перспективе и, следовательно, сплочение всего сообщества, стоящего за ним. Если нужно, объясните, что малый бизнес - это то место, где лежит большая часть работы по созданию рабочих мест, и вы не ждете, когда какая-то большая корпорация спасет вас, передав вам работу. Используйте торжественное открытие объекта, чтобы довести до логического обоснования свое обоснование. Просвещайте будущих арендаторов о реалиях и планах развития вашего сообщества, а затем примите свои собственные планы и определения того, что осуществимо и что вряд ли будет иметь значение при выборе арендаторов. Около половины всех операторов инкубатора теперь говорят, что они поддерживают виртуальных арендаторов и предприятия, которые предпочитают не занимать места остальной частью группы.

Недостаток заключается в том, что эта практика требует выделения ресурсов тем, кто не получает одно из основных преимуществ этой конкретной программы поддержки предпринимательства, которая ежедневно находится под наблюдением профессионального менеджера и экономиста. Тем не менее, если вы можете организовать полное возмещение затрат за счет сборов, взимаемых с участников-нерезидентов, это может принести пользу обществу.

Некоторые испытывают трудности с привлечением арендаторов для своего инкубатора, это можно тешить с помощью нетрадиционных методов и компромиссов, таких как обмен виртуальными помощниками и разрешение виртуального найма по сниженной ставке.

Даже если нет субсидий как таковых, в инкубатор начинающему предпринимателю стоит обратиться, потому что [3]:

- процесс отбора для входа в инкубатор может помешать плохой бизнес идее потерять деньги;

- камердинер в здании удерживает предпринимателя и сосредоточивается на бизнесе. Тонкая конкуренция и надзор препятствуют промедлению;

- готовый источник информации и поддержки, когда что-то идет не так;

- сетевые возможности;

- обмен секретарскими и другими услугами всегда является экономной.

- наличие конференц-зала и других удобств, которые не всегда доступны предпринимателям в отдельном помещении, способствует тому, что бизнес делается и производит впечатление на нужного человека;

- обмен знаниями и опытом ведения бизнеса неоценим, особенно для начинающих предпринимателей.

Некоторые программы инкубатора или ускорители бизнеса, которые сейчас все чаще называют, требуют доли владения в бизнесе по мере его роста. Если вы предприниматель, убедитесь, что какая-то доля вашего будущего бизнеса, которую вы отдаете, действительно пропорциональна тому, что вам дано.

Некоторые более новые технические ускорители построены в основном на том основании, что они являются инвесторами в вашем бизнесе, и в этом случае, если они являются частными лицами, вполне естественно, что вы делитесь с ними некоторыми будущими активами и прибылью. Просто выделите это из своего инкубатора, который является инструментом развития бизнеса ради экономики или сообщества.

Имея непосредственное знание нескольких различных инкубаторов, можно дать совет для тех, кто их создает:

1. Предоставьте максимально возможный ресурс для человека / менеджера, который вы можете найти. Не экономьте на управлении, чтобы сэкономить несколько тысяч рублей, если только вы не делаете это как частное предприятие. Вам нужен человек, который является хорошим менеджером для вашего предприятия и финансов, но также и человеком, который сам был предпринимателем ради хорошего результата с вашими арендаторами. Но критический момент в том, что вам нужен кто-то, кто может служить живым человеком в качестве реального ресурса.

2. По определению менеджер должен знать других бизнесменов в сообществе, включая бухгалтеров, юристов и сотрудников по маркетингу, которые могут потребоваться вашим арендаторам немедленно. Он или она также должны быть в совершенстве разбираться в передаче технологий, в основах патентов, в некоторых практических системах учета для очень малого бизнеса и в правилах дорожного движения для государственных и местных лицензий, налогов, фиктивной регистрации имен и т. д.

3. Желательно, чтобы предприниматель имел жизнеспособный бизнес-план, который был взломан и представлен, прежде чем войти в инкубатор.

4. Инвестируйте несколько тысяч рублей, чтобы сделать инкубатор максимально привлекательным, даже домашним. Бизнес-книги и журналы, растения и цвет должны быть повсюду. Вам нужно место для прогулок, которое большинство макетов предоставит автоматически, но позаботьтесь о нем. Требуется много времени, чтобы стать отцом бизнеса.

5. Тем не менее, инкубатор должен источать профессионализм. Это приветствует, утешает, стимулирует, приподнимает, но это действительно очень серьезно относится к бизнесу. Убедитесь, что зона ожидания для посетителей является дотошной, потому что каждый, кто приходит к арендатору, важен для будущего этого бизнеса. Держите соответствующие профильные деловые журналы и газеты в приемной.

6. Часто требуйте отчеты от арендаторов и предложите наиболее интенсивный реферал и консультации, которые вы можете себе позволить, когда возникнут какие-либо проблемы.

7. Вы можете определенно использовать пространство для реконструкции в центре города или фактически любое заброшенное здание, которое необходимо заполнить для инкубатора. Другими словами, вы можете иметь более чем одну общественную цель в виду, когда вы создаете инкубатор. Просто убедитесь, что ваши внешние окрестности не настолько захудалые, что они полностью уничтожают ваши деловые намерения внутри. В то время как вашему инкубатору, возможно, потребуется переехать в какой-то момент для удовлетворения этих многочисленных целей сообщества, имейте в виду, что вы формируете бизнес-инкубатор для долгого пути. Его собственный бизнес-план должен быть устойчивым и не ставить его как бродящего кочевника.

8. Не размещайте инкубатор на краю какого-то действительно липкого квартала, который, как вы надеетесь, когда-нибудь будет переполнен новыми предприятиями. Предприниматели не являются безграмотными, поэтому, когда они заканчивают свое учреждение (большинство из них выталкивают их через два или три года), они просто найдут свой первый постоянный объект в лучшем районе.

9. Инкубатору нужен совет директоров, который может быть частью Торговой палаты или городской администрации, а также успешных бизнесменов. Также планируйте консультативный совет, который не имеет руководящих обязанностей и не включает политических лиц, которые могут быть заменены в избирательном цикле. Обе группы могут помочь и бросить вызов менеджеру сделать лучшую работу и предложить рефералы и предложения, которые могут быть бесценными. Консультативный совет также может быть средством участия сообщества в успехе предпринимателей. Поместите в редакцию консультанта по средствам массовой информации, чтобы заполнить двойную роль деловых советов и, надеюсь, дополнительную рекламу для успехов.

10. Ваш инкубатор может быть любого размера с точки зрения количества клиентов, но если у вас более восьми клиентов, вам нужно нанять второго менеджера, которого можно назвать менеджером или тренером по обслуживанию клиентов. Услуги арендатора, коучинг, преподавание и направление должны быть первой задачей менеджера, а также от шести до восьми малых предприятий.

11. Рассматривайте и судите молодежные предприятия в качестве арендаторов, используя местные школы, техникумы и ВУЗы. Молодежная энергия в здании - хорошая карма, и самые талантливые молодые люди могут, например, развивать интернет-бизнес, о котором другие не подумают.

12. Поскольку молодежный бизнес не будет обеспечивать работу для вашего сообщества, если арендатор остается единственным владельцем, предоставит некоторую скромную подготовку в области надзора, настаивая на том, чтобы многие стажеры в колледже или средней школе работали в программе инкубатора на отдельных предприятиях. Практика в качестве руководителя может быть частью обучения предпринимательству.

13. Сохраняйте данные о результатах.

14. Хотя это действительно больно, не стесняйтесь признать, что вы допустили ошибку. Удалите свои ошибки из программы тактично, тихо и твердо, насколько это возможно, но создайте перед собой способ прекращения отношений.

15. Обязательно продолжать совершенствование.

Наконец, мы будем серьезно ошибаться, если не будем упоминать растущую тенденцию к общественной поддержке программ молодежного бизнес-инкубатора, они отличается тем, что обычно задействованные компании уже прошли раннюю стадию запуска и готовы к созданию рабочих мест и ускоренному росту и готовы помогать молодому бизнесу в развитии.