



ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА В АМЕРИКЕ

10 САМЫХ РАСПРОСТРАНЕННЫХ ОШИБОК И ИХ РЕШЕНИЕ

1 ОТСУТВИЕ ДОЛЖНОЙ ПОДГОТОВКИ К ВЫХОДУ НА РЫНОК АМЕРИКИ

- ✗ игнорирование краткосрочной стратегии
- ✗ отсутствие маркетинговых исследований
- ✗ небрежное финансовое планирование

- ✓ определите план действий на ближайший год в разрезе: квартал, месяц, неделя
- ✓ используйте все доступные онлайн-ресурсы для исследования рынка, например census.gov
- ✓ составьте подробный финансовый план на ближайший год, заложив 20% на непредвиденные затраты

2 НЕПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР ШТАТА ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ И МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ, А ТАКЖЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

- ✗ ограничение возможностей для ведения вашего бизнеса
- ✗ высокое налогообложение
- ✗ ограничения, накладываемые законодательством и порядками штата

- ✓ изучите условия и законодательные нормы штата в специфике вашего бизнеса
- ✓ найдите отличия каждого штата друг от друга
- ✓ по возможности выбирайте штат с льготным налогообложением



Пример: при регистрации вашей компании в одном штате можно получить запрет на предоставление своих услуг в другом штате

3 НЕВНИМАТЕЛЬНЫЙ ВЫБОР БАНКА-ПАРТНЕРА ДЛЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

- ✗ блокировка ваших счетов без предупреждения
- ✗ высокие тарифы
- ✗ различные условия и ограничения платежных систем

- ✓ проведите анализ тарифов, особенно обратите внимание на условия для международных переводов
- ✓ изучите отзывы иностранных клиентов данного банка
- ✓ будьте на связи с менеджером вашего счета



4 ОШИБКИ ПРИ ПОДБОРЕ ОФИСА И ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ

- ✗ дополнительные расходы при поиске помещения – высокие комиссии риелторов, платный запрос на поиск помещения
 - ✗ сбор большого комплекта документов для заключения договора
 - ✗ финансовые ограничения при долгосрочной аренде, дополнительные финансовые обязательства при расторжении договора
- ✓ на первоначальных этапах старайтесь подбирать помещения самостоятельно
 - ✓ арендуйте помещения в коворкингах
 - ✓ заключайте помесячный контракт с возможностью пролонгации

5 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕВЕРНЫХ ФОРМ ДОГОВОРОВ

- ✗ множество типов договоров с различными ограничениями, в зависимости от штата
 - ✗ непредвиденные расходы, как следствие некорректно выбранной формы договора
- ✓ никогда не подписывайте договоры при первой встрече с партнером, даже если условия кажутся понятными и все ваши требования учтены
 - ✓ получите консультацию юриста того штата, в котором заключаете договор



Пример: некоторые типы договоров нельзя обжаловать в суде.

6 ПРОБЛЕМЫ С ПЕРСОНАЛОМ

- ✗ особые привилегии сотрудников, связанные с их местом рождения, полом, расой и возрастом
 - ✗ множество типов трудовых договоров
 - ✗ требования к соблюдению норм трудового законодательства
- ✓ на начальном этапе рекомендуется заключать трудовые договоры только типа “at-will”
 - ✓ получите консультацию специалиста по кадрам в штате ведения вашего бизнеса

7 НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ

- ✗ высокий риск возникновения дополнительных расходов по любым контрактам на оказание услуг
 - ✗ большое количество сервисов, оплачиваемых по подписке, и санкций за их отмену
- ✓ всегда старайтесь обсудить с вашими контрагентами все возможные дополнительные расходы – все, что не оговорено в контракте, будет в дальнейшем внесено как дополнительный расход – например, электричество и интернет
 - ✓ внимательно изучите раздел «Cancellation fee» любого сервиса, где вы оформляете подписку

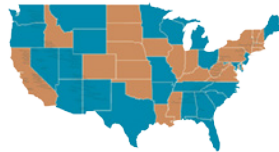


8 ОСОБЕННОСТИ ГЕОГРАФИИ, ПСИХОЛОГИИ И ПОВЕДЕНИЯ КЛИЕНТОВ

- ✗ неверный выбор географии ведения бизнеса
- ✗ незнание психотипов клиента, свойственных каждому штату Америки
- ✗ получение негативных клиентских отзывов, влияющих на репутацию продукта

- ✓ изучите поисковый спрос на товар или услугу с помощью сервиса Google Trends
- ✓ изучите характерные портреты и психотипы клиентов
- ✓ уделяйте внимание не только качеству продаж, но и качеству клиентского сервиса

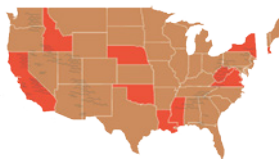
ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ШТАТА



ПРОДЮСЕРЫ

Трудоголики, прагматики, любящие внимание и работу в команде:

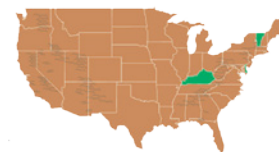
Алабама, Аризона, Арканзас, округ Колумбия, Флорида, Джорджия, Гавайи, Мэйн, Мэриленд, Мичиган, Миннесота, Миссури, Монтана, Невада, Нью-Джерси, Нью-Мексико, Северная Каролина, Огайо, Орегон, Южная Каролина, Теннесси, Техас, Юта, Вашингтон, Висконсин, Вайоминг



ПЕРВООТКРЫВАТЕЛИ

Интеллектуалы, открытые ко всему новому, любители современной культуры, литературы и инноваций:

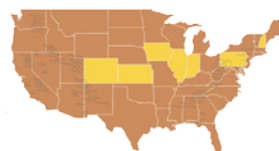
Аляска, Калифорния, Коннектикут, Айдахо, Луизиана, Массачусетс, Миссисипи, Небраска, Нью-Йорк, Оклахома, Род-Айленд, Вирджиния, Западная Вирджиния



КОЛОРИТНЫЕ ПЕРСОНАЖИ

Незаурядные и оригинальные, независимые от общественного мнения, любящие нестандартные мышления:

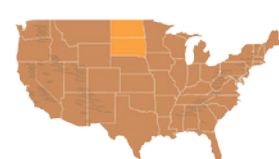
Делавэр, Кентуки, Вермонт



ОТЪЯВЛЕННЫЕ КРИТИКИ

Импульсивные, всегда готовы поспорить и провести дебаты по любому поводу, практичные и расчетливые во всем:

Колорадо, Иллинойс, Индиана, Айова, Канзас, Нью-Гэмпшир, Пенсильвания



МИРОЛЮБИВЫЕ КОНСЕРВАТОРЫ

Позитивные и душевные, при этом весьма прямолинейные:

Южная и Северная Дакота



9

ЯЗЫКОВОЙ БАРЬЕР В ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРАХ

- ✗ отказ клиентов от покупки товара из-за непонимания его характеристик
- ✗ особенные термины и сленг, используемые в деловых переговорах

- ✓ обратите внимание на другие единицы измерения: дюйм, фунт, градус Фаренгейта
- ✓ изучайте бизнес-подкасты и старайтесь посещать нетворкинг-встречи, чтобы развивать навыки общения
- ✓ проверяйте тексты писем и сообщений с помощью сервисов Grammarly и Reverso.net

10

ОТКАЗ ОТ ПОГРУЖЕНИЯ В АМЕРИКАНСКУЮ СРЕДУ

- ✗ общение только с соотечественниками
- ✗ отрицание американской культуры
- ✗ коммерческие и репутационные потери из-за игнорирования последних трендов

- ✓ посещайте как можно больше культурных достопримечательностей
- ✓ заводите новые знакомства в англоязычной среде
- ✓ изучите сообщества, район, город, в котором живёте