



Тренер: Селифанов Артем

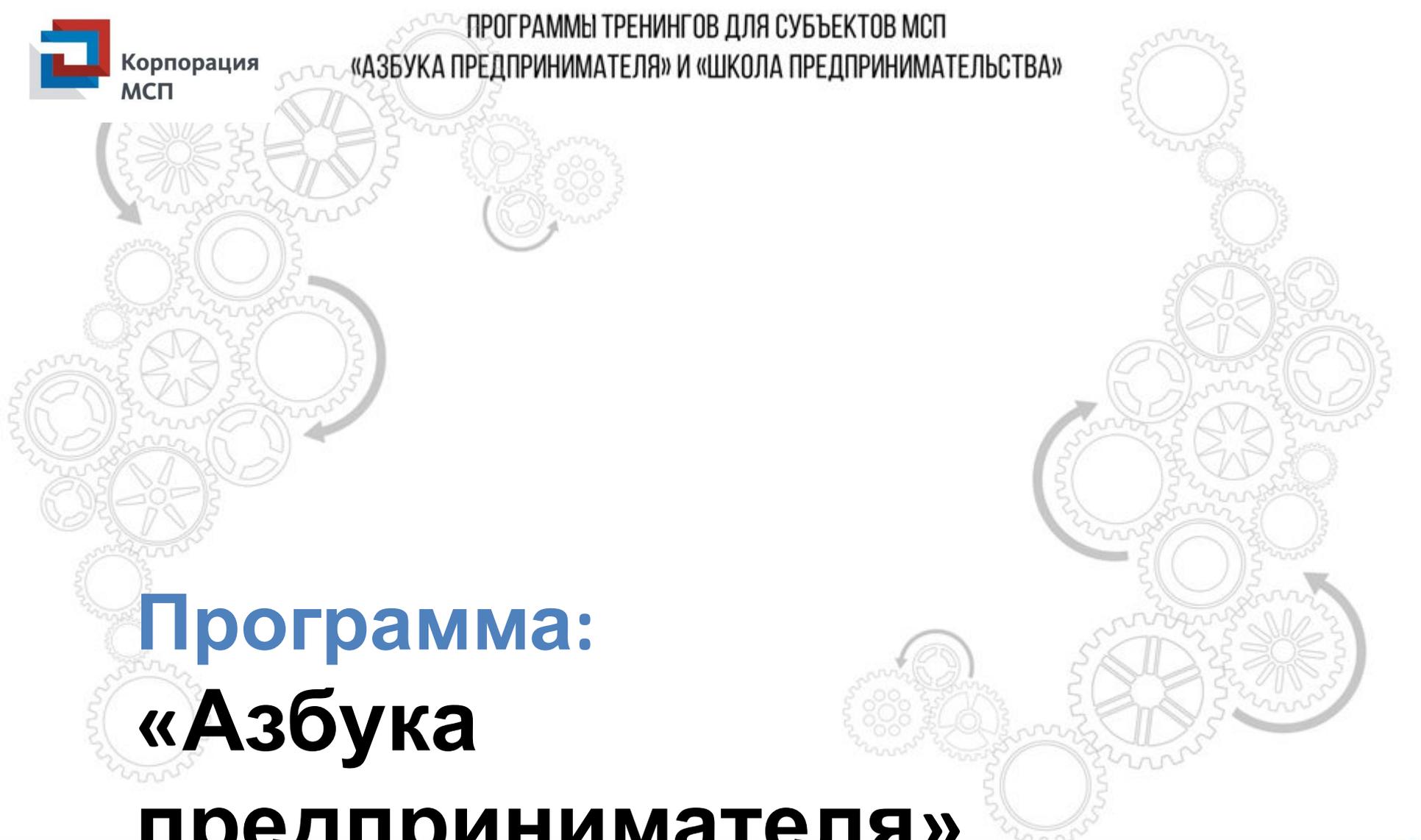
8 953 548 73 23,
artemselifanov@gmail.com
cpp@binrk.ru



Давайте знакомиться

- Кто я?
- Откуда я?
- Зачем я здесь?
- Что я умею делать лучше всего?





Программа:

«Азбука

предпринимателя»

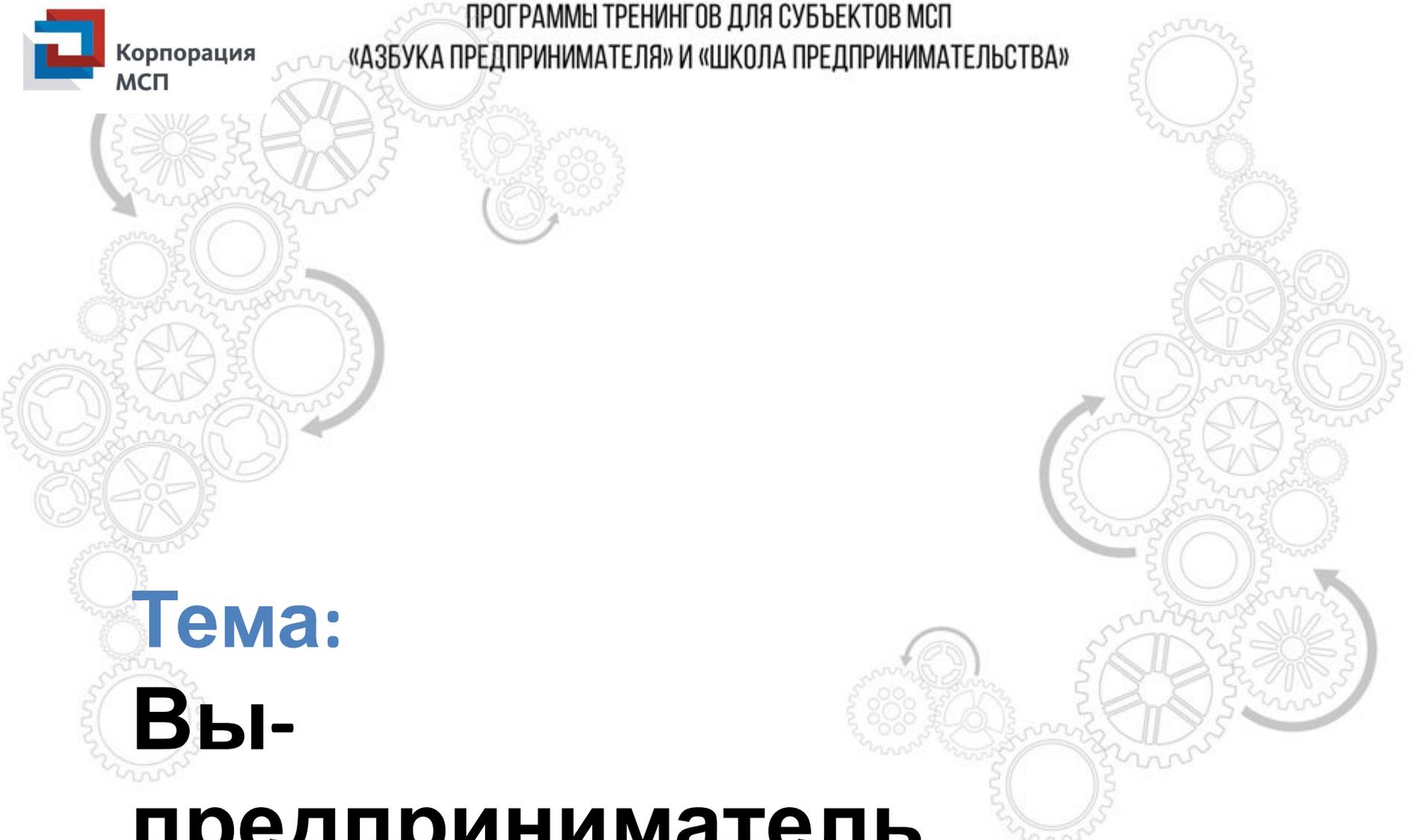
Цель программы:
Научить открывать
свой бизнес и
реализовывать-
бизнес проекты



Задачи программы

- Отобрать приемлемую бизнес идею
- Научиться делать бизнес-план
- Получить практические навыки ведения предпринимательской деятельности





Тема:

Вы-

предприниматель

Характеристика предпринимателя

- **Предприниматель**-это лицо зарегистрированное в установленном законом порядке имеющее свое дело в целях получения прибыли путем оказания услуг, торговли, производства.



Характеристика предпринимателя

При запуске любого бизнеса основной фигурой являетесь Вы. Именно вы определяете каким будет это дело.

- Необходимо выбрать сферу деятельности.
- Разработайте шаги, которые приведут этот бизнес к успеху.



Характеристика предпринимателя

Для того чтобы достичь успехов в бизнесе, Вы должны проявлять деловую активность – самостоятельно ставить перед собой цели и определять задачи. При разных типах бизнеса требуются и разные виды навыков и качеств деловой активности.



Тест «Анализ предпринимательских качеств»

- Учебное пособие стр.6
- Если сумма «ДА» более 9 то Ваши шансы на успех в качестве предпринимателя очевидны
- Если сумма «ДА» более 6 то Вы имеете все необходимые качества
- Если сумма «ДА» менее 3 то Вам необходимы дополнительные знания



Тема:

Составление бизнес-плана

Бизнес-план

- **Бизнес план** - это документ, определяющий основную концепцию создания или развития организации в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Бизнес план позволяет:

- Детально изучить продукт или услугу, выделить целевую аудиторию и продумать возможные решения по продвижению.
- Выявить экономическую целесообразность проекта
- Оценить возможный экономический эффект от реализации проекта
- Позволяет оценить риски и разработать способы снижения их воздействия на организацию.



Содержание бизнес-плана

- Резюме
- Маркетинговый план
- Производственный план
- Организационный план. Персонал
- Калькуляция себестоимости
- Финансовое планирование
- Необходимый стартовый капитал
- Источники стартового капитала



Резюме

Резюме- это краткое описание вашей бизнес-идеи.

Резюме включает в себя:

- Название
- Информацию о проекте
- Юридическая форма бизнеса
- Финансовые показатели проекта



Маркетинговый план

- Продукт (Product)
- Потребитель (People)
- Цена (Price)
- Место (Place)
- Продвижение (Promotion)
- Процесс (Process)
- Обстановка, Среда (Physical Evidence)



Производственный план

- Оборудование, его характеристики, стоимость и способ закупки или аренды;
- Помещение площадь под производство и хранение готовой продукции;
- Сырье и ресурсы;
- Поставщики.



Организационный план. Персонал

- Определение необходимого количества сотрудников, их компетенций и навыков;
- Формирование штатного расписания;
- Составление должностных инструкций;
- Проработка трудовых договоров;
- Разработка системы мотивации труда.



Калькуляция себестоимости

- **Калькуляция себестоимости** - это расчет затрат на единицу продукции, работы или услуги.

Помогает правильно установить цену на продукцию.



Финансовое планирование

- **Финансовое планирование** – это комплексный план функционирования и развития предприятия в стоимостном (денежном) выражении. В финансовом плане прогнозируются эффективность и финансовые результаты производственной, инвестиционной и финансовой деятельности фирмы.



Необходимый стартовый капитал

- **Стартовый капитал** - это размер средств, который понадобится для запуска бизнеса.

Неправильно рассчитанный стартовый капитал увеличивает риск банкротства и потери вложенных средств на начальном этапе запуска бизнеса.



Источники стартового капитала

- Ответ на вопрос: Где взять деньги на бизнес?

Собственные средства

Заемные средства

Гранты/субсидии

Инвестиции

Партнеры

Венчурные фонды

Лизинг



Где найти информацию для бизнес-плана?

- Организации поддержки
- Общественные организации
- Специалисты в юриспруденции, бухгалтерском учете, налогообложении, маркетинге
- Эксперты (действующие предприниматели)
- Финансовые организации
- Открытые источники информации (Интернет)



Тема:

Концепция проекта

Концепция проекта

Основа любого бизнеса
удовлетворение потребностей своих
клиентов.

Основные источники появления
бизнеса:

- Предыдущий опыт работы
- Образование или обучение
- Хобби, личные интересы
- Осознание наличия

неудовлетворенных потребностей



Концепция проекта

- **Какой продукт или услугу Вы планируете продавать?**

Концепция бизнеса должна основываться на том, что у Вас лучше всего получается. Возможно, Вы имеете опыт в определенной сфере бизнеса или же прошли обучение и обладаете определенными навыками. Правильная концепция бизнеса поможет сделать акцент на том, чем Вам следует заниматься.



Концепция проекта

- **Кому Вы намерены продавать?**

Потенциальными клиентами могут стать частные лица, либо другие предприятия. Они могут представлять небольшую местность или огромную территорию, а возможно, и всю страну. Планируете ли Вы осуществлять продажи только определенной группе клиентов или всему населению Вашего региона. Иметь четкое представление о том, кому Вы продаете – очень важный критерий, учитывающийся при построении концепции Вашего проекта.



Концепция проекта

- **Как Вы собираетесь продавать?**

Все просто при условии открытия магазина, но в случае концепции «производитель» или «работник службы сервиса» могут возникнуть вопросы, так как существуют различные варианты продажи. Производитель, например, может продавать непосредственно клиентам или предприятиям розничной/оптовой торговли.



Концепция проекта

- **Какую потребность клиентов Вы будете удовлетворять?**

Ваша бизнес-идея должна всегда отражать заботу о клиенте и его потребностях. При выработке концепции важно выяснить, что хотят потенциальные клиенты, и присмотреться к конъюнктуре будущего рынка.



Пример концепции проекта

- Учебное пособие стр. 24-25
- Задание стр. 26



Спасибо за внимание!

АО «КОРПОРАЦИЯ «МСП»

ПОЧТОВЫЙ АДРЕС: 109074, Г. МОСКВА, СЛАВЯНСКАЯ ПЛОЩАДЬ, Д. 4, СТР. 1

ТЕЛЕФОН: +7 (495) 698 98 00

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА: INFO@CORPMSP.RU

ИНТЕРНЕТ-САЙТ: WWW.CORPMSP.RU