

Бизнес

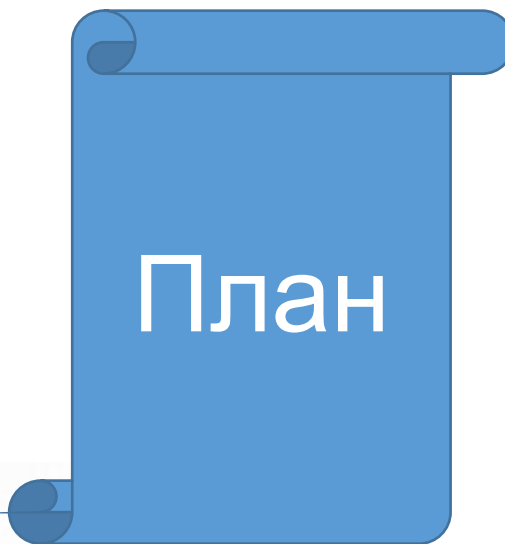
Англ. *business* — «дело», «предприятие»

- производство продукции
- - продажа товаров
- оказание услуг

Экономическая деятельность, направленная на получение прибыли!



С чего начинается бизнес?



Удачные примеры ЮНЫХ БИЗНЕСМЕНОВ



Фруктовый лед придумал 11-летний американец Фрэнк Эпперсон

- Мороженое на палочке — фруктовый лед придумал и впервые сделал 11-летний американец Фрэнк Эпперсон.
- Спустя год мальчик стал продавать свое изобретение в парках и возле кинотеатров, но повзрослев, решил заниматься продажей недвижимости.
- Лишь спустя 20 лет он запатентовал свое изобретение и наладил серийное производство. В годы экономического кризиса в США это мороженое выпускали с двумя палочками, чтобы им можно было с кем-нибудь поделиться.



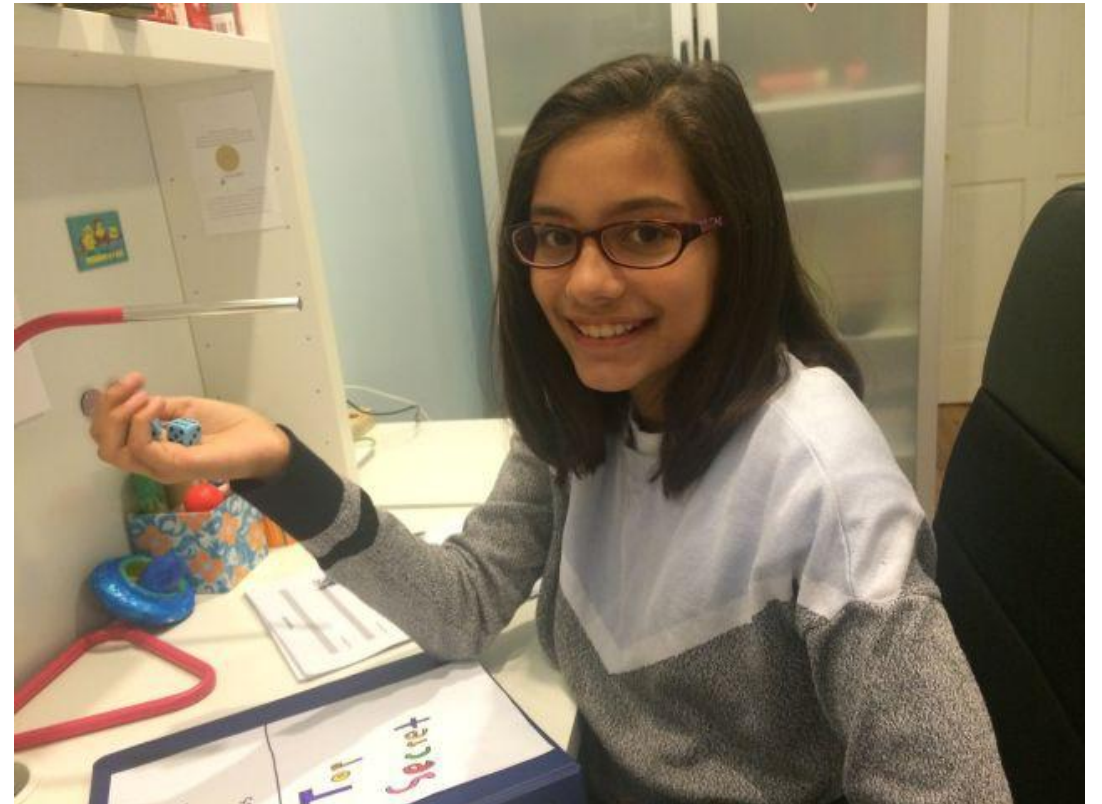
- Шестиклассник из города Дулут Майло Амундсен основал компанию Ad Cycle (входит в состав холдинга Milo Enterprises). Назначив самого себя её генеральным директором, мальчик стал заключать контракты с местными и национальными брендами, предлагая им купить рекламу на его велосипеде.
- В общей сложности ему удалось привлечь около 12 клиентов — от небольших компаний до крупного сервиса почтовой доставки UPS. Каждому из них Амундсен предложил модель работы с фиксированной оплатой в \$10 за пять поездок «туда-обратно вокруг города».





- С появлением первых клиентов 12-летний Майло нанял на работу свою 14-летнюю сестру Эбби в качестве бизнес-менеджера. Сестра помогает ему вести учёт подписавших контракты брендов.
- Рекламное агенство Ad Cycle стало третьем бизнес-проектом жителя Миннесоты. Ранее он занимался перепродажей куриных яиц в собственной компании «Yolks & Jokes». Яйца школьник упаковывал в коробки с написанными на них шутками.

- 11-летняя шестиклассница из США по имени Мира Модди создала собственный бизнес — она продаёт «надёжные пароли», сгенерированные вручную по методу Diceware. Стоимость одной кодовой фразы составляет \$2.
- Суть метода состоит в том, чтобы выбрать из специального словаря заданное число случайных слов при помощи игрального кубика, из которых потом составляется кодовая фраза, не несущая в себе никакого смысла, но простая для запоминания. .
- Сгенерированные пароли из шести слов девочка записывает на бумаге и отправляет в конверте заказчику. В час школьница могла бы, по её подсчётам, зарабатывать до \$12 — если бы посвящала этому занятию всё своё время.





- По словам школьницы, многие люди спрашивают её о том, не хранит ли она копии сгенерированных паролей на своём компьютере. Девочка утверждает, что существует только одна копия каждой кодовой фразы — та, которую она посылает заказчику. «Я их даже не запоминаю», — отмечает Моди.
- На сайте Миры Моди указано, что конверт с паролем отправляется с помощью почтовой службы США, работники которой не имеют права вскрывать конверты, не имея на это специального ордера.

Британская школьница заработала 48 000 фунтов, придумывая имена китайцам



- Британская школьница Бо Джессап создала сайт Special Name, с помощью которого китайские семьи могут давать детям английские имена в зависимости от характера ребёнка.
- Китайские родители дают имена детям в зависимости от различных черт, но многие семьи хотят, чтобы, повзрослев, дети могли учиться и работать в Великобритании. Бо Джессап создала стартап, который выбирает имена детям по китайскому принципу: для начала на нём нужно выбрать 5 из 12 качеств, которые должны быть у ребёнка. После этого указать пол ребёнка и заплатить 60 пенсов.

女孩



请选择



男孩

请选择

现在开始起名

На основе выбранных качеств сайт предлагает три имени, которые родители могут разослать по почте своей семье или через мессенджер WeChat. Также семья получает сертификат, в котором расшифровывается значение имени и приводится пример известного и успешного человека с аналогичным именем.

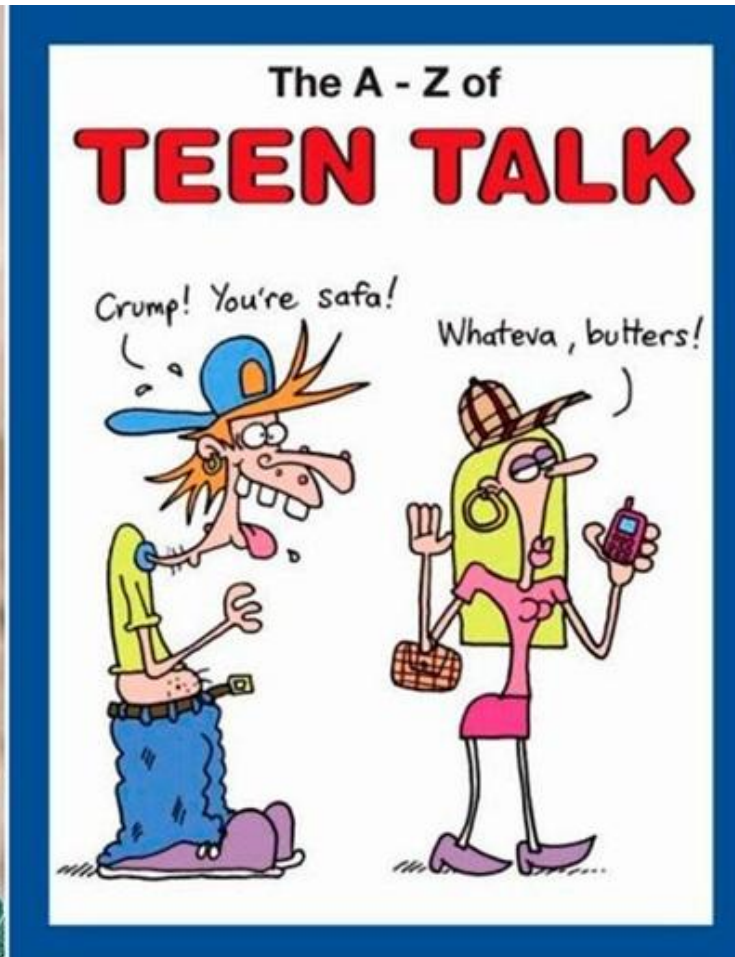
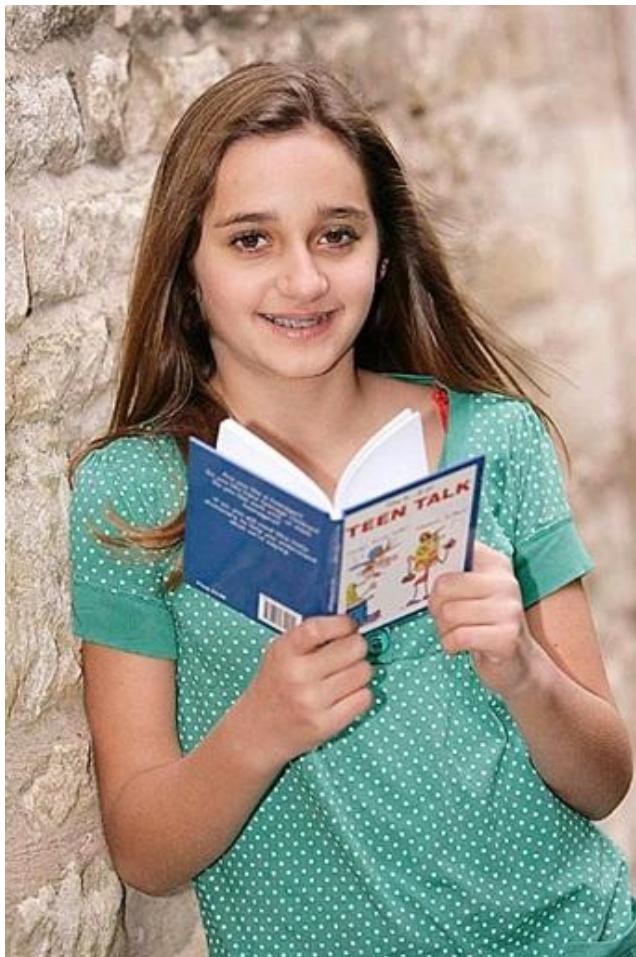
При этом Бо рассказывает, что у китайцев нет доступа к британским сайтам, поэтому иногда они самостоятельно дают детям странные имена, такие как Гэндалф или Золушка.

Двое подростков в рамках конкурса компании Virgin разработали смарт-браслет, позволяющий записывать шоу и сериалы в случае, если зритель заснёт перед телевизором.



- Браслет, названный KipstR, разработали 15-летний Райан Оливер и 14-летний Джонатан Кингсли из Манчестера в рамках проекта Switched on Futures. Браслет печатается на 3D-принтере и включает в себя пульсовой оксиметр, а также подключается к цифровому проигрывателю TiVo. Когда носитель браслета засыпает, сидя перед телевизором, браслет фиксирует замедление пульса и включает режим записи на TiVo.
- «Теперь я знаю, что подарить моему папе на Рождество, потому что он часто начинает дремать перед телевизором», — говорит Райан Оливер.
- По данным исследований, на которые ссылается компания, до 18 % телезрителей засыпают перед телевизором в период рождественских праздников. Как рассчитывает компания, KipstR поможет этим людям и их близким избежать споров о том, что смотреть в праздничный вечер. По подсчетам компании, умный браслет может предотвратить до 4 млн споров.

Люси Ван Амеронген, 13 лет



- Однажды за ужином Люси разговаривала с родителями и поняла, что они её совершенно не понимают. А во всём виноват подростковый сленг. Именно тогда девочка решила спасти ситуацию и написать словарь подростковых слов для родителей, чтоб они смогли понимать язык, на котором говорит их дочь и её сверстники.
- В книгу вошло более 300 слов и описание к ним, а её написание заняло целый год. Родителям понравилась идея дочери, и они решили напечатать словарь большим тиражом. Книга легко помещается в карман, а её тираж составляет 3000 штук

леденец, который излечивает ИКОТУ

В 2012 году Меллори Кивман (Mallory Kievmán) начала довольно прибыльный бизнес, построенный вокруг её необычного лекарства от икоты. Меллори пришла эта идея в голову, после того как она в течение двух лет страдала от приступов икоты и решила испробовать всевозможные народные средства, начиная от питья воды из перевернутой вверх дном чашки до питья солёной воды.

В конце концов, излечившись от своей икоты, будущий доктор решила совместить три своих любимых лекарства от раздражающего недуга.





Её лекарство из трёх составляющих включает в себя сахар, яблочный уксус и леденцы. В то время как она заявляет, что она всё ещё находится в процессе «улучшения вкуса», её изобретение уже получило довольно большое внимание и привело к тому, что она наняла студентов-аспирантов, которые будут помогать ей начать её проект.

Она назвала свой продукт «Nissipops».



• Харли Джордан, 8 лет

- Пока все сверстники Харли играют в футбол, он закупает товар и принимает заказы из своего интернет-магазина. Ежегодный доход магазина MarbleKing исчисляется тысячами фунтов стерлингов. Харли Джордан продаёт стеклянные шарики, которые используют в детской игре «марблс».
- А все дело в том, что юный предприниматель однажды играл со своими друзьями в марблс во дворе, но потом к нему подошли старшеклассники и забрали все шарики. Харли попросил маму заказать через интернет новые шарики, однако, найти их было не так просто.
- Спустя некоторое время он решил сам продавать их во всемирной сети. В интернет-магазине Харли можно приобрести не только обычные шарики, которые продаются пачками, но и коллекционные.

Роберт Нэй, 14 лет



- Роберт Нэй сам написал игру «Bubble Ball» для iPhone. Менее чем за год игра получила огромную популярность и смогла переплюнуть даже Angry Birds, которая ранее занимала первое место среди приложений в App Store. За первые две недели игру Роберта скачали более чем миллион пользователей.
- По словам мальчика, мама нарисовала всю графику, а он написал код к игре.
- Мама также занимается финансовыми вопросами, связанными с продажей и размещением игры в Android Market и App Store.

В свои 10 лет Амия Александр — предприниматель, собственник и создатель [Mobile Dance Academy](#) — мобильной танцевальной школы, которая путешествует по улицам Детройта и учит детей танцевать хип-хоп, сальсу, балет и другие танцы.

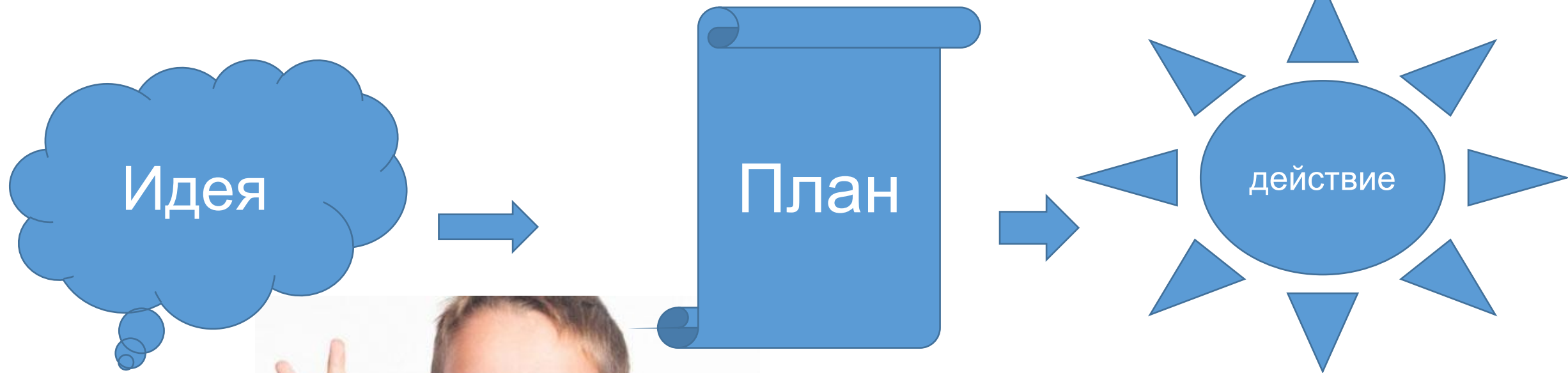


- Для этих целей Амия оборудовала школьный автобус, выкрасила его в ярко — розовый цвет и поставила вдоль стен балетные станки и зеркала. Конечно, девочке помогали взрослые, а точнее дядя, который и является водителем автобуса.
- Сама Амия обожает танцы и танцует с двух лет и является членом танцевальной лиги Detroit Pistons Junior Automation.
- Ее ученики, дети в возрасте от 2 до 7 лет, ее любят, им нравится как она танцует и как преподает танцы.



- Идея создать собственный мобильный бизнес пришла в голову Амии, когда она играла со своими куклами. Она хотела учить всех детей танцам, причем делать это в разных школах и разных вечеринках. И когда, наконец, в ее голове созрел окончательный план бизнеса, на Рождество она попросила у своей матери автобус. Школьный автобус обошелся им в 11 000 долларов.
- Своим бизнесом Амия занимается вот уже почти 6 месяцев. Мечта девочки поступить в Медицинскую Школу Гарварда, она хочет стать детским врачом. Именно для этой цели она и зарабатывает деньги, помогая своей матери, которая одна растит Амию.
- Целеустремленность и предпринимательский подход к делу 10 -летней девочки конечно удивляет и восхищает. Но, возвращаясь к теме мобильного бизнеса, не меньше поражает креативность американских предпринимателей, которые готовы поставить на колеса все что угодно. И им это удается.

С чего начинается бизнес?



ВАЖНО: УНИКАЛЬНОСТЬ ИДЕИ!

- Выберите свою нишу
- При выборе, как именно бизнесом вы будете заниматься, отталкивайтесь от трех вещей:
 - 1) в чем вы хорошо разбираетесь,
 - 2) что вам нравится делать,
 - 3) на что есть спрос.



Бизнесмен? Кто это?



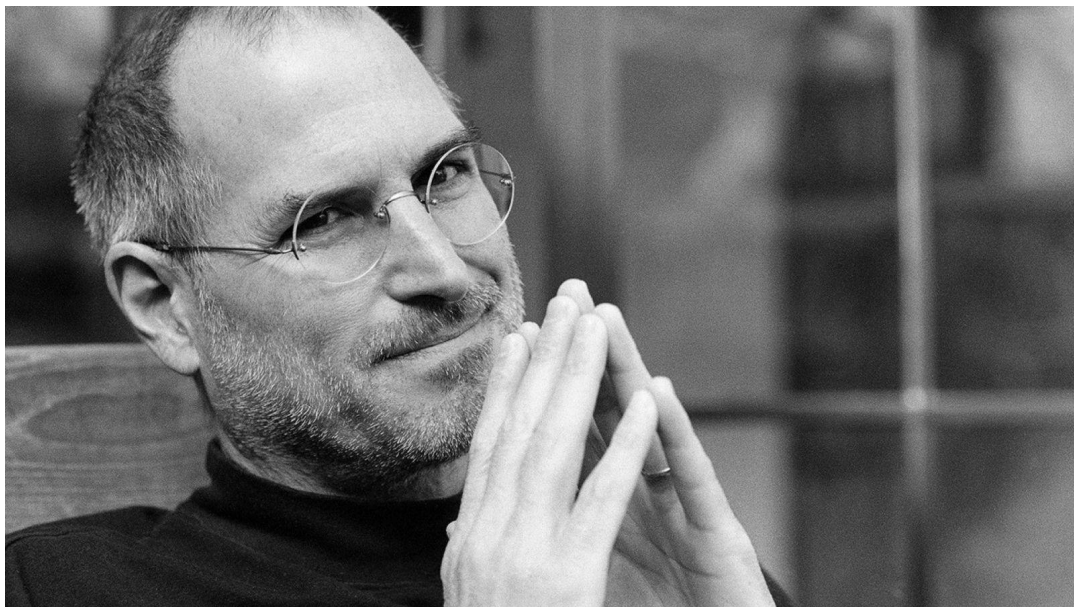
БИЛЛ ГЕЙТС

- Американский предприниматель, общественный деятель
- один из создателей (совместно с Полом Алленом) и бывший крупнейший акционер компании Microsoft.
- До июня 2008 года являлся руководителем компании, после ухода с поста остался в должности её неисполнительного председателя совета директоров.
- В период с 1996 по 2007 год, в 2009 и в 2015 годах — самый богатый человек планеты по версии журнала Forbes.
- Его состояние в марте 2015 года по данным журнала Forbes оценивалось в 79,2 млрд долларов, увеличившись на 13,2 млрд долларов по отношению к сентябрю 2012 года. Это 20 раз подряд сделало его самым богатым человеком в США и 16 раз первым во всём мире



- На май 2016 года состояние Билла Гейтса оценивалось в 76,4 млрд долларов.
- Билл Гейтс является одним из рекорсменов по размеру средств, переданных на благотворительность: в период с 1994 по 2010 г. он вложил в Фонд Билла и Мелинды Гейтс более \$28 млрд. В феврале 2010 года Гейтс выступил с предложением ко всем миллиардерам о передаче половины своих состояний на благотворительную деятельность

СТИВ ДЖОБС



- Американский предприниматель, получивший широкое признание в качестве пионера эры IT-технологий
- . Один из основателей, председатель совета директоров и CEO корпорации Apple. Один из основателей и CEO киностудии Pixar.

- В конце 1970-х годов Стив и его друг Стив Возняк разработали один из первых персональных компьютеров, обладавший большим коммерческим потенциалом.
- Компьютер Apple II стал первым массовым продуктом компании Apple, созданной по инициативе Стива Джобса
- Джобс получил общественное признание и ряд наград за оказанное влияние на индустрию технологий и музыки. Его часто называют «визионером» и даже «отцом цифровой революции».
- Джобс был блестящим оратором и вывел презентации инновационных продуктов на новый уровень, превратив их в увлекательные шоу. Его легко узнаваемая фигура в черной водолазке, потёртых джинсах и кроссовках окружена своеобразным

УОЛТ ДИСНЕЙ

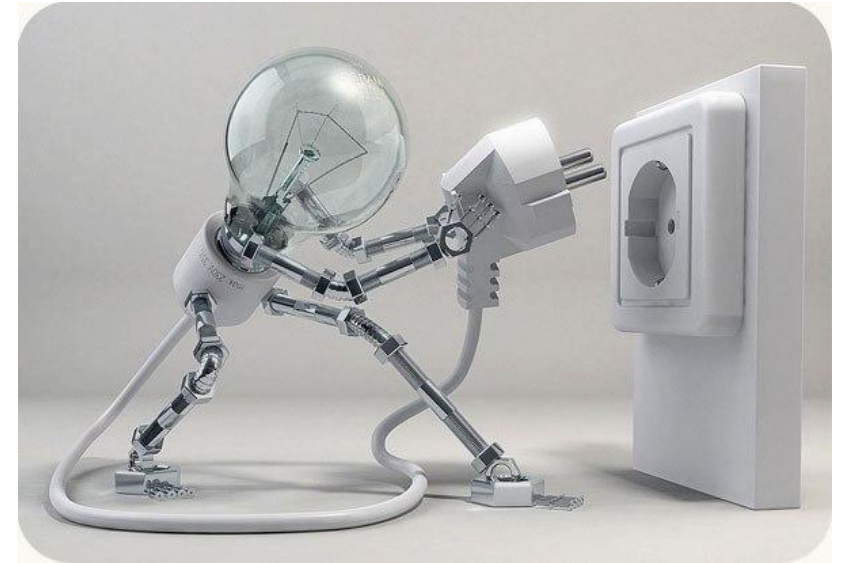


- Американский художник-мультипликатор, кинорежиссёр, актёр, сценарист и продюсер и бизнесмен.
- Отец Микки Мауса, кролика Освальда, Дональда Дака и еще более 200 персонажей, которых любят все дети мира. основатель компании «Walt Disney Productions», которая к настоящему времени превратилась в мультимедийную империю «The Walt Disney Company»

- Таланту Уолта Диснея было тесно в рамках кино- и телебизнеса. Новое поле для деятельности ему подсказал его опыт отца. Гуляя с дочерьми, Уолт нередко ходил в зоопарки, на карнавалы и прочие увеселительные мероприятия. Пока дети катались на каруселях, отец терпеливо сидел на лавочке и ждал, когда дочки нарежутся. Во время этих посиделок он и пришел к выводу, что Америке очень не хватает места, где было бы интересно проводить время и взрослым, и детям.
- И тогда Дисней решил создать такое место сам.
- Первый Диснейленд открылся 17 июля 1955 года в городе Анахайме (штат Калифорния), на юге от Лос-Анджелеса.. На его строительство было затрачено \$17 млн, но очень скоро все вложения окупились в десятикратном размере. За первые 25 лет существования парк посетили более 200 млн человек.

КАЧЕСТВА БИЗНЕСМЕНА

- Решительность
- Креативность
- Смелость:.
- **Находчивость.**
- **Самоотдача.**
- Умение планировать.
- Самодисциплина и внутренняя мотивация.
- **Честность**



- **Целеустремленность.**
- **Общительность.**
- **Гибкость**
- Способность «зажечь» людей, лидерские качества.
- Уверенность в себе! .



- **Решительность:** даже небольшой команде нужен человек, который взял бы на себя роль лидера. Владельцам бизнеса необходимо уметь показать, что они способны нести ответственность за сложные решения. Прислушиваться к советам и быть готовым выслушать мнение других очень важно, но в конечном итоге решение останется за вами

- **Креативность:** в мире бизнеса мечтатели отнюдь не наивны. Они способны придумывать новые вещи и нестандартно мыслить, находить решение там, где его не стали бы искать обычные люди. Способность интуитивно распознать потенциально успешную идею важна в бизнесе, как ничто другое: хорошая идея и нестандартный подход, красиво упакованные и правильно преподнесенные, – вот залог успеха.





- **Смелость:** даже чтобы начать планировать создание собственного бизнеса, вам уже нужно быть чуточку авантюристом. Если вы не готовы рисковать, многие возможности для роста и развития вашей компании пройдут мимо вас. Но не путайте смелость с безрассудством. Владелец компании должен продумывать все до мелочей и уметь просчитывать риски.

- **Любовь к делу:** если у вас не горят глаза при мысли о том, чем вы занимаетесь, не ждите, что сможете зажечь своей идеей других людей. Занятие бизнесом – дело, связанное с массой сложностей, и единственное, что не даст вам опустить руки и забыть о конечной цели, – это ваш собственный энтузиазм.





- **Находчивость:** как правило, ничто в жизни не происходит точно по плану. Поэтому умение быстро реагировать и принимать решения в непредвиденных ситуациях жизненно необходимо для ведения бизнеса. Не думайте, что можете предугадать все, и будьте готовы импровизировать, когда это будет необходимо.



- **Честность:** будьте честны со своими клиентами, партнерами, сотрудниками и всеми, с кем вам придется работать, а главное, будьте честны с собой. Не ставьте цели и сроки, которые вы не сможете выполнить, и не продавайте продукт, которого у вас нет. Лучшей маркетинговой и брендинговой стратегией будет найти то, что ваша компания действительно может предложить, а затем предоставить это в лучшем виде.



- **Общительность:** совсем не обязательно быть профессиональным оратором или становиться лучшим другом каждого встречного, но вы должны уметь общаться с людьми. Занимаясь своим бизнесом, вам придется встречаться с огромным количеством людей, и, конечно, лучше, чтобы они считали вас профессионалом и человеком, который легко идет на контакт.



- **Самоотдача:** нельзя делать дела наполовину. Вы должны быть готовы отдавать большую часть своего времени и усилий на ежедневные обязанности. Постарайтесь распределить свое время так, чтобы его хватало и на работу, и на личную жизнь, и следите за выполнением задач, которые вы сами себе ставите на день, неделю или месяц.

- **Умение предугадывать:**
если у вас есть свой бизнес, вы уже не можете позволить себе жить одним днем. Как минимум, на подсознательном уровне вы должны все планировать и готовить заранее. Как игрок в шахматы, вам следует продумывать свои действия на несколько ходов вперед.



- **Гибкость:** после того, как вы уже все обсудили и подготовили, вам придется критически взглянуть на проделанную работу и проявить здоровый прагматизм. Приверженность начальному плану, не соответствующему текущей ситуации, вряд ли пойдет на пользу вашему бизнесу. В общении с клиентами, подрядчиками, потенциальными партнерами т.д. гибкость ценится гораздо больше, чем упрямство и желание доказать свою правоту.



**.. Способность
«зажечь» людей,
лидерские
качества!**

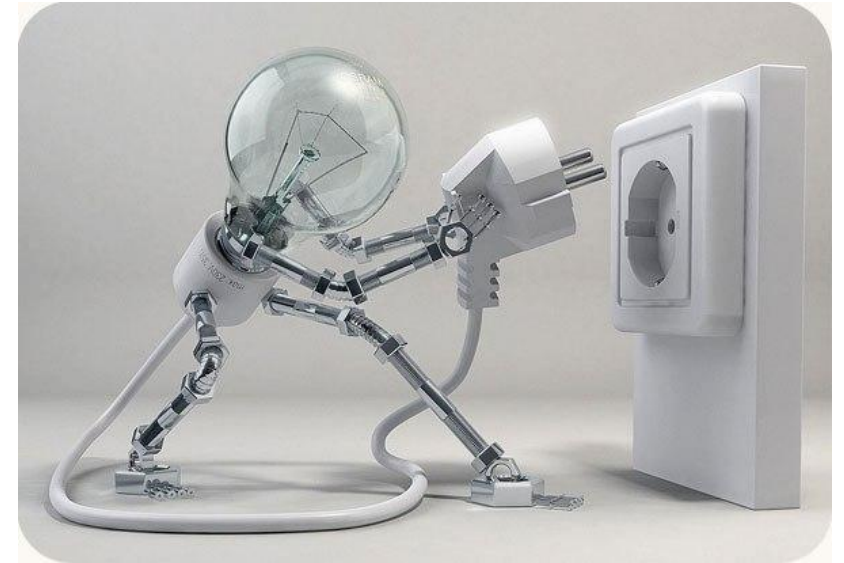


• Уверенность в себе!



КАЧЕСТВА БИЗНЕСМЕНА

- Решительность
- Креативность
- Смелость:.
- **Находчивость.**
- **Самоотдача.**
- Умение планировать.
- Самодисциплина и внутренняя мотивация.
- **Честность**



- **Целеустремленность.**
- **Общительность.**
- **Гибкость**
- Способность «зажечь» людей, лидерские качества.
- Уверенность в себе! .

КЛИЕНТ — заказчик, покупатель,
приобретатель услуг.