



**Институт
Промышленного
менеджмента,
экономики
и торговли**



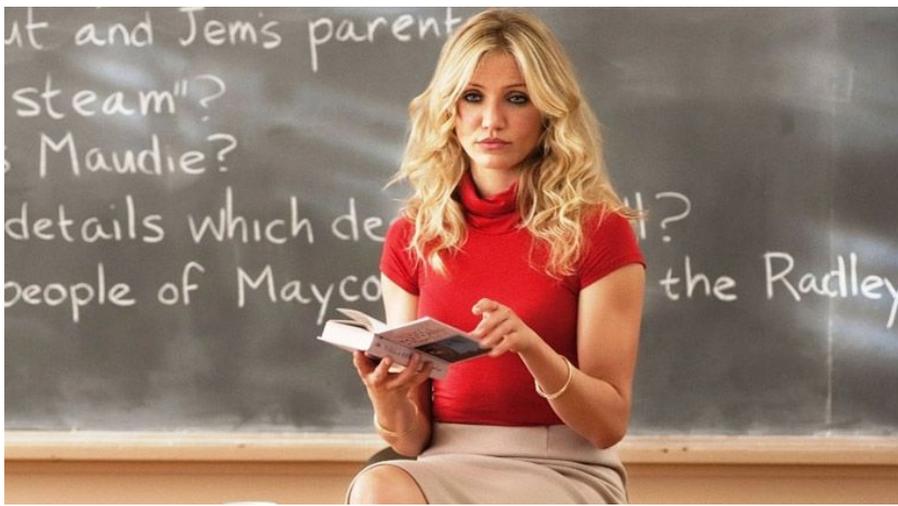


70-300mm

1:2.8

Lens Made In Japan

ø 67mm ZOOM LENS



**Анна
Анатольевна
Тимофеева**



Проектирование бизнеса



Адрес страницы ВК:

<https://vk.com/clubpbizn>



Поиск



Анна



- Моя Страница
- Новости
- Сообщения
- Друзья
- Группы
- Фотографии
- Музыка
- Видео
- Игры



Анна Тимофеева

Online

Профиль "Международный менеджмент"

Город: Санкт-Петербург
Место работы: Санкт-Петербургский политехнический университет
Веб-сайт: <http://button.dekel.ru/>

Показать подробную информацию

304 друга 27 подписчиков 7 фотографий 13 отметок 21 видеозапись

https://vk.com/annatimofeeva_spbpu

Реклама

- Skydivers
- Bunnies - know..
- Умки
- Знайки в найках

Укажите Ваши контакты

Подарки 15



мифа
ив
мофееву Анну Анатольевну на 1



16 лекций -> Экзамен
16 практик -> КП



Что будем делать?

✓ Теория по бизнес-планированию ->
задание на практическое занятие



✓ Отчеты по курсовому проекту =
выполненное задание

НАЧНЕМ С НАЧАЛА,



ИЛИ КАК РАЗГЛЯДЕТЬ
СВОЕ ЗАВТРА

START

Бизнес

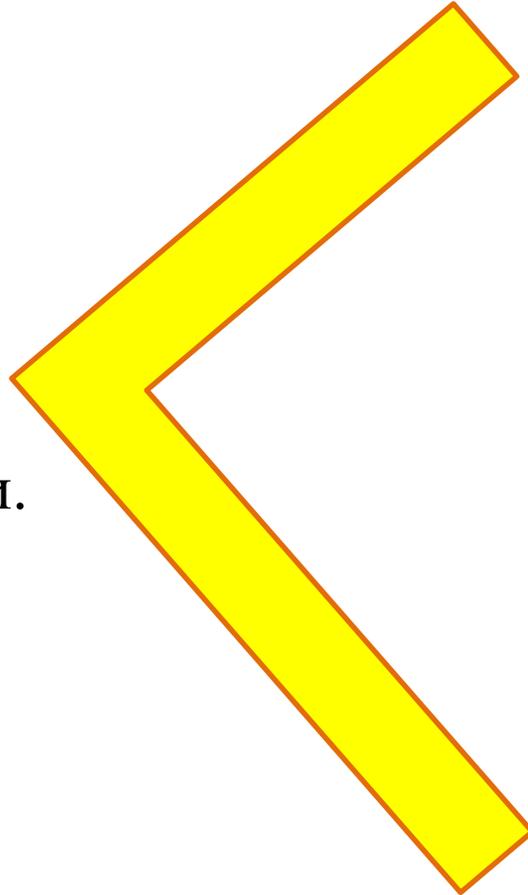
VS

Предпринимательство

Поросёнок Пётр нашёл много камешков
и решил открыть магазин конфет.



Бизнес —
деятельность,
направленная на
систематическое
получение прибыли.



Предпринимательство, предпринимательская деятельность —
самостоятельная,
осуществляемая на свой риск
деятельность, направленная на
систематическое получение
прибыли от пользования
имуществом, продажи товаров,
выполнения работ или оказания
услуг. Лица, осуществляющие
предпринимательскую
деятельность, должны быть
зарегистрированы в этом
качестве в установленном
законом порядке, если иное не
предусмотрено законом.

Бизнес-план – план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности

Бизнес- планирование



Стратегическо е планирование

- Стратегический план определяет основные цели и направления деятельности организации и формирует пути их достижения.*
- Реализация идей стратегического плана требует разработки комплекса различных аспектов.*
- На стадии стратегического планирования составляются еще два относительно самостоятельных плана: инноваций и инвестиций.*
- В них идеи нововведений, сформированные в процессе составления стратегического плана, получают дальнейшую детальную проработку.*
- Все три плана различаются уровнем детализации информации о планах.*

**Бизнес-план является составной
частью стратегического плана**

Отличия между бизнес-планом и стратегическим

планом:

- 1. Стратегический план включает весь комплекс общих целей предприятия, а бизнес-план только одну, которая связана с созданием нового вида деятельности или развитием существующего.*
- 2. Стратегический план включает различные типы стратегии, а бизнес план ориентирован только на развитие.*
- 3. Стратегический план - это планы с растущим горизонтом времени и постоянной корректировкой. Бизнес-план имеет четко очерченные временные рамки, по истечении которых работа над бизнес-проектом завершается.*
- 4. Стратегический план создается для собственного использования, а бизнес-план чаще всего для поиска источников финансирования, то есть для внешних инвесторов и кредиторов.*
- 5. В бизнес-плане функциональные составляющие (план производства, маркетинга и др.) имеют гораздо более весомое*

Отличие бизнес-плана от текущего плана социально-экономического развития предприятия:

- структура;
- учитывает не только внутренние, но и внешние цели и условия
- по целям: текущий план охватывает все аспекты деятельности организации за 1 год, а бизнес-план - только инвестиционные;
- по периоду действия: план социально-экономического развития составляется каждый год, а бизнес-план - когда требуется оценить и реализовать какое-то инвестиционное решение (0,5; 1; 1,5; 3; 5 лет).

В годовой план предприятия **входят следующие разделы:**

1. План производства и реализации продукции

- а) общий объем реализуемой продукции в действующих оптовых ценах на момент составления плана с учетом доплат и скидок к этим ценам;
- б) важнейшие виды продукции в натуральном выражении (в том числе на экспорт), включая показатели качества продукции.

2. План научно-технического развития, совершенствования производства и управления

3. План повышения эффективности производства

4. План капитального строительства и инвестиций

- а) общий объем капиталовложений, в том числе объем строительно-монтажных работ;
- б) ввод в действие основных фондов и производственных мощностей путем централизованных

5. План материально-технического снабжения

6. План по труду и заработной плате

- а) общий фонд заработной платы;
- б) задание по росту производительности труда.

7. План по прибыли, издержкам производства и рентабельности производства

- а) общая сумма прибыли и рентабельности;
- б) платежи в бюджеты различных уровней;
- в) прочие отчисления, в том числе кредитным организациям и ассигнования из них.

8. План по фондам экономического стимулирования

9. План социального развития коллектива предприятия

10. План по охране окружающей среды.

11. План по внешнеэкономической деятельности

12. Финансовый план предприятия

13. Основные показатели (сводная таблица основных технико-экономических показателей)



Бизнес-план

Бизнес проект

представляет собой документ, в котором представлено полное описание и обоснование того или иного проекта, а также действия по его реализации

- 1) идея, резюме бизнес-плана;
- 2) анализ рынка, оценка конкурентов;
- 3) описание продукции, характер бизнеса;
- 4) план маркетинга;
- 5) производственный план;
- 6) организационный план;
- 7) план риска;
- 8) финансовый план.

9) **График, по которому выполняются работы.**

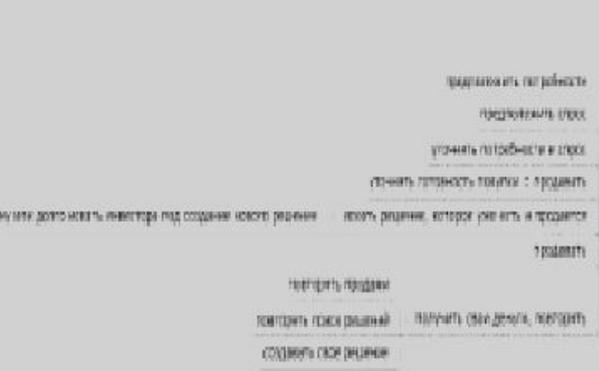
10) **Организация деятельности и управление ею.**

Управление проектом: Планирование, организация и контроль трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов проекта, направленные на эффективное достижение целей проекта.

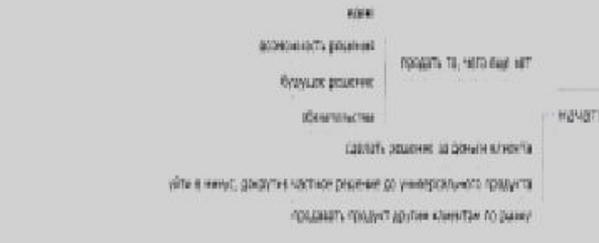
Проект – определение по ГОСТ Р 54869-2011
Комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений.



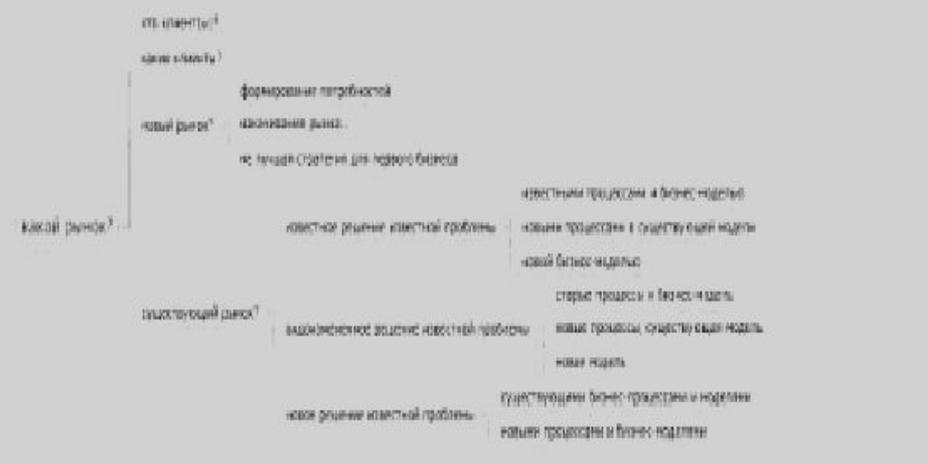
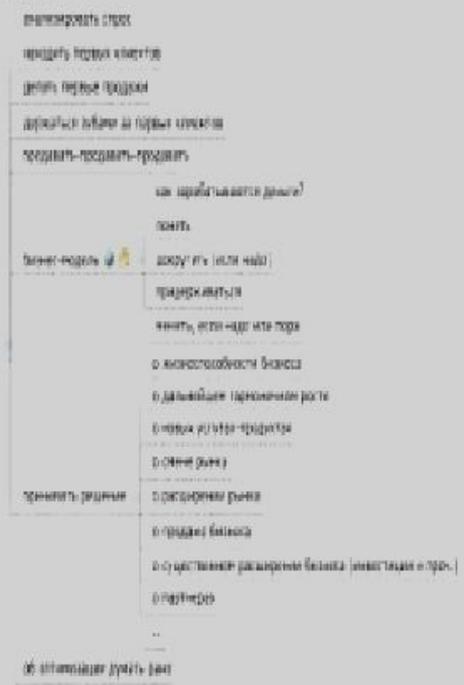
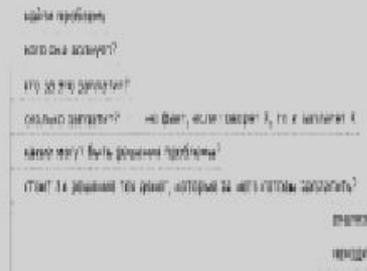
Как
начать
свой
бизнес



Это очень классная схема!
Нужно верить на слово!



как начать бизнес



Как начать свой бизнес?

1. Начать с проблемы

о *найти проблему*

о кого она волнует?

о кто заплатит за ее решение?

о сколько заплатит?

не факт, если говорят X, то и заплатят X

о какие могут быть решения проблемы?

о стоит ли решение тех денег, которые за него готовы заплатить?

о если экономика в 1м приближении положительная, то

анализировать спрос

находить первых клиентов

делать первые продажи

держаться зубами за первых клиентов

продавать-продавать-продавать

бизнес-модель

как зарабатываются деньги?

понять

докрутить (если надо)

придерживаться

менять, если надо или пора

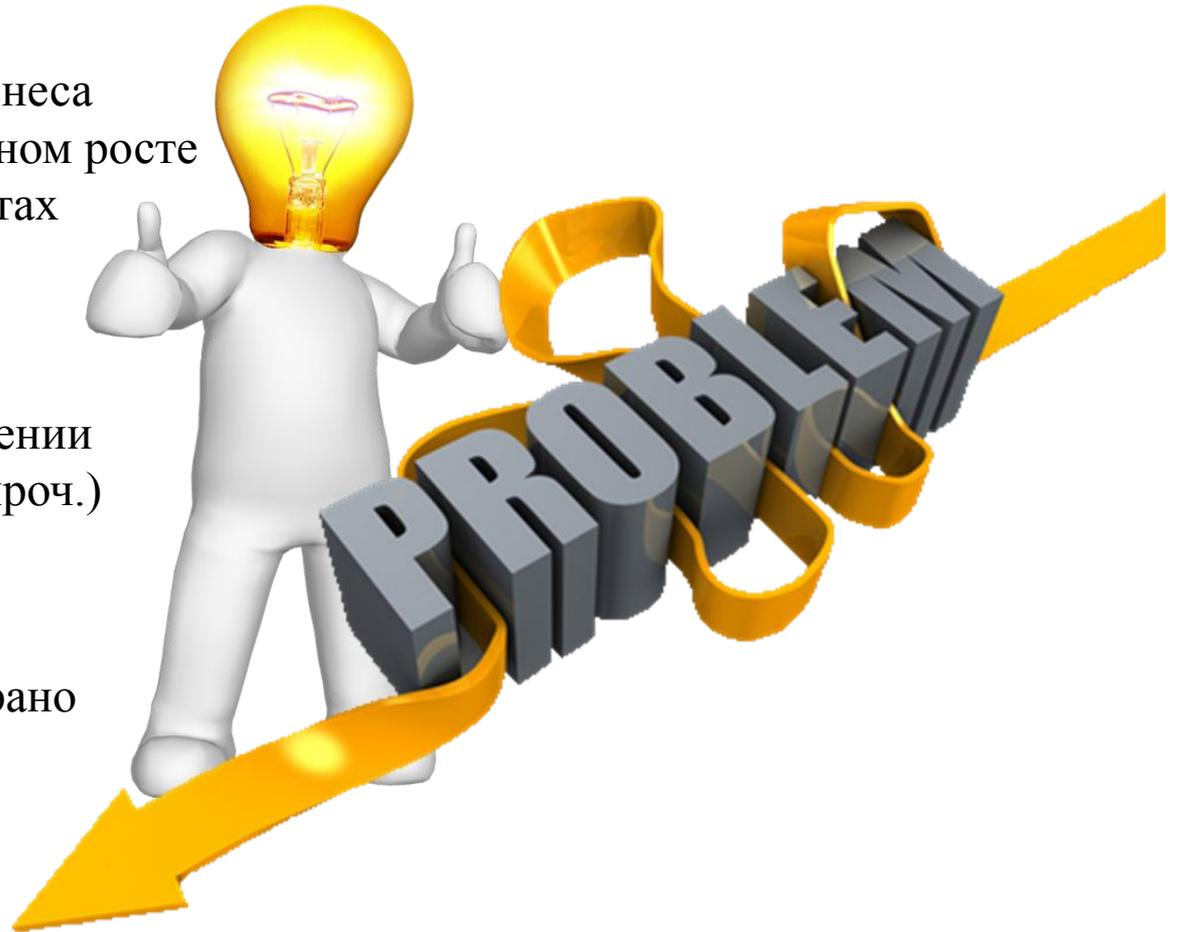


принимать решение

- о жизнеспособности бизнеса
- о дальнейшем гармоничном росте
- о новых услугах-продуктах
- о смене рынка
- о расширении рынка
- о продаже бизнеса
- о существенном расширении бизнеса (инвестиции и проч.)
- о партнерах

...

об оптимизации думать рано



Как начать свой бизнес?

2. Начать с рынка

- o предположить потребности
- o предположить спрос
- o уточнять потребности и спрос
- o уточнять готовность покупки = продавать
- o искать решение, которое уже есть и продается
- ну или долго искать инвестора под создание нового решения
 - o продавать
 - o получить свои деньги, повторять
- повторять продажи
- повторять поиск решений
- создавать свое решение



2. Существующий рынок?

- известное решение известной проблемы
 - известными процессами и бизнес-моделью
 - новыми процессами в существующей модели
 - новой бизнес-моделью

- видоизмененное решение известной проблемы
 - старые процессы и бизнес-модель
 - новые процессы, существующая модель
 - новая модель

- новое решение известной проблемы
 - существующими бизнес-процессами и моделями
 - новыми процессами и бизнес-моделями

Как начать свой бизнес?

3. Начать с клиента

о продать то, чего еще нет

- идею
- возможность решения
- будущее решение
- обязательства

о сделать решение за деньги клиента

о уйти в минус, докрутив частное решение до универсального продукта

о продавать продукт другим клиентам по рынку



Как начать свой бизнес?

4. Начать с продукта

о откуда-то найти...

- идею
- людей
- деньги
- время

о создать продукт

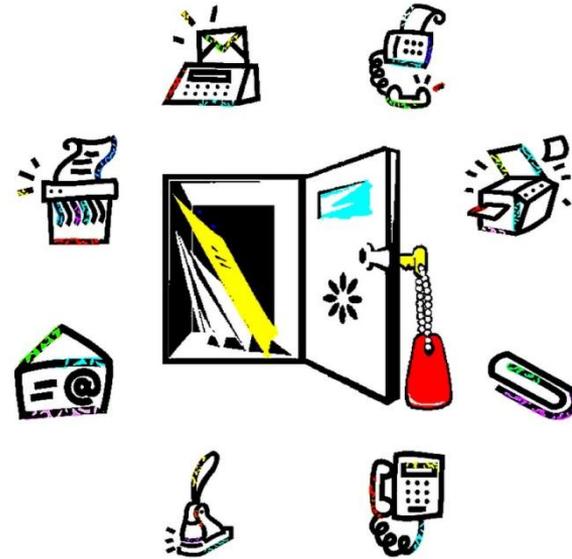
о начать его продавать

о если получилось продать, продавать дальше

о улучшать и продавать улучшенное

о если не продается, – надеюсь, понятно, что

стратегия "от продукта" не лучшая



Как начать свой бизнес?

5. Начать с повторения

прийти на существующий рынок

о найти существующую проблему

о найти известное существующее опробованное решение

о понять существующую бизнес-модель

о повторить

о конкурировать и искать-создавать отличия, чтобы не свалиться в ценовую

конкуренцию



Как начать свой бизнес?

6. Начать с команды

o осталось выбрать другой вариант начала...

o ...и действовать



Последовательность разработки бизнес-проекта:

- 1. Выработка идеи проекта**
- 2. Описание идеи бизнес-проекта**
- 3. Анализ производственных возможностей фирмы в реализации бизнес-проекта**
- 4. Оценка рынка сбыта бизнес-проекта**
- 5. Разработка плана маркетинга**
- 6. Разработка плана производства**
- 7. Разработка организационного плана**
- 8. Разработка финансового плана**
- 9. Оценка предпринимательского риска в бизнес -проекте и методы его снижения**
- 0. Общие выводы и ожидаемые финансовые результаты (резюме).**
- 11. Составление графика, по которому выполняются работы***
- 12. Описание участников предприятия – инвесторы, предприниматели и Совет директоров, схемы компании, которая будет описывать весь организационный процесс с начала до конца. А именно: здесь будет содержаться разделение ответственности и основные моменты ведения деятельности.**



И
Д
Е
Я

Откуда взять?

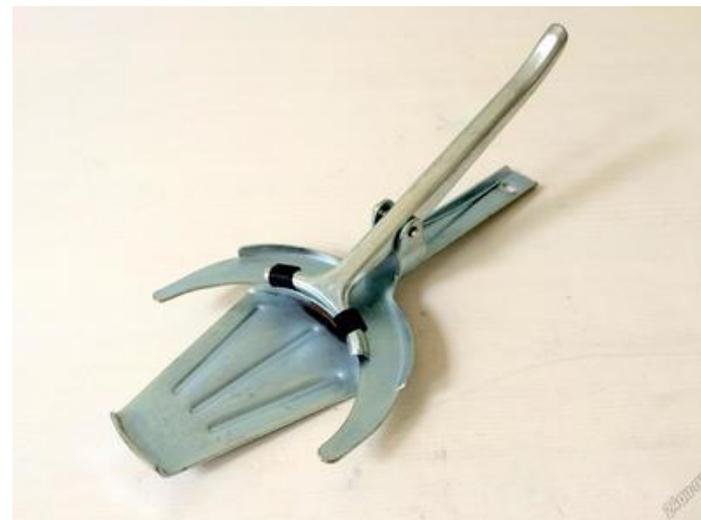
далее.... опхло истенатисзиомрваная нцоримафия



Источники возникновения бизнес-идей

1. Сам придумал

Пример: В 1963 году Эрмел Фрейз изобрел и запатентовал открывалку жестяной банки.



2. Увидел и реализовал локально

Пример: В Интернете можно найти много бизнес-идей и бизнес-планов.



3. Кто-то предложил



4. Дефицит



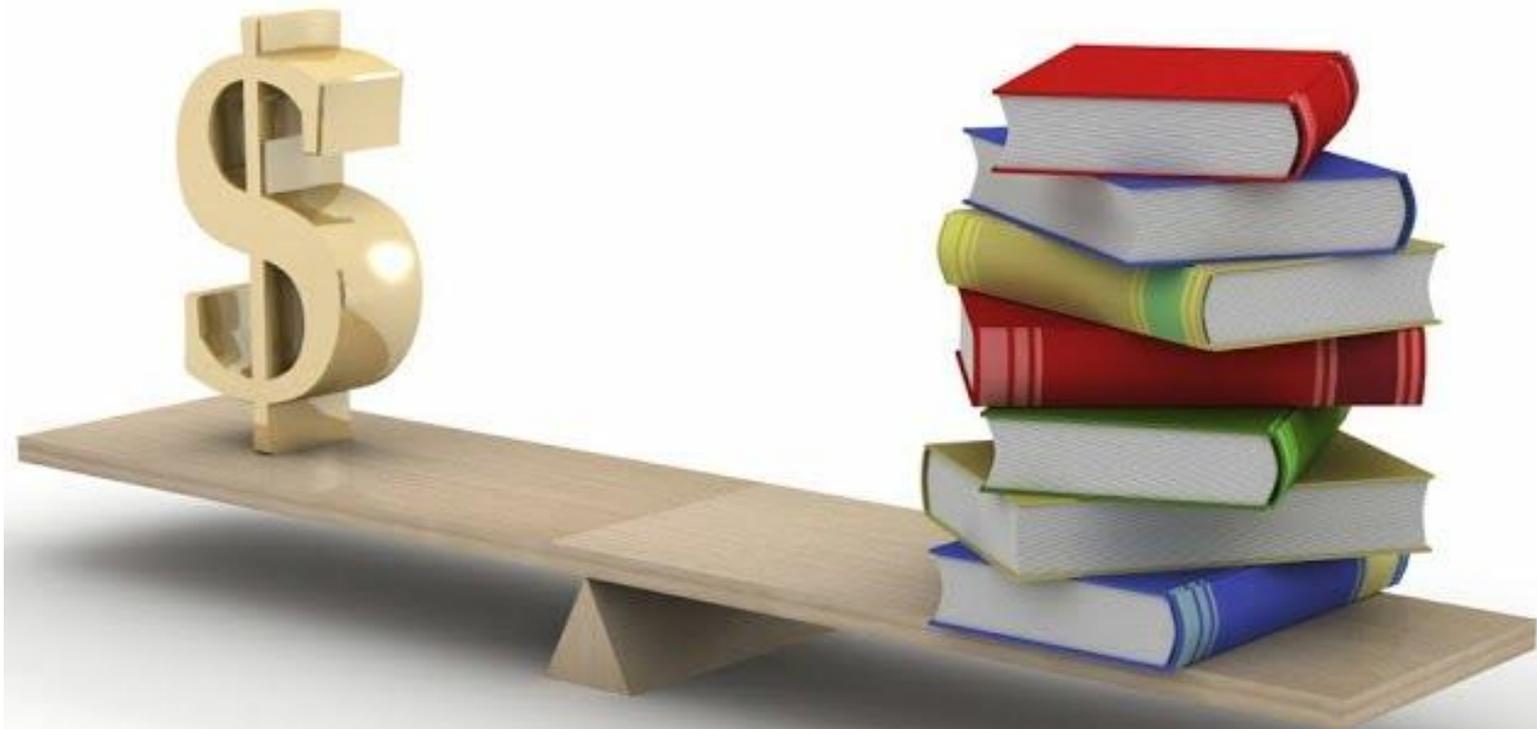
5. Изменения



6. Доступ к ресурсам



7. Новые знания



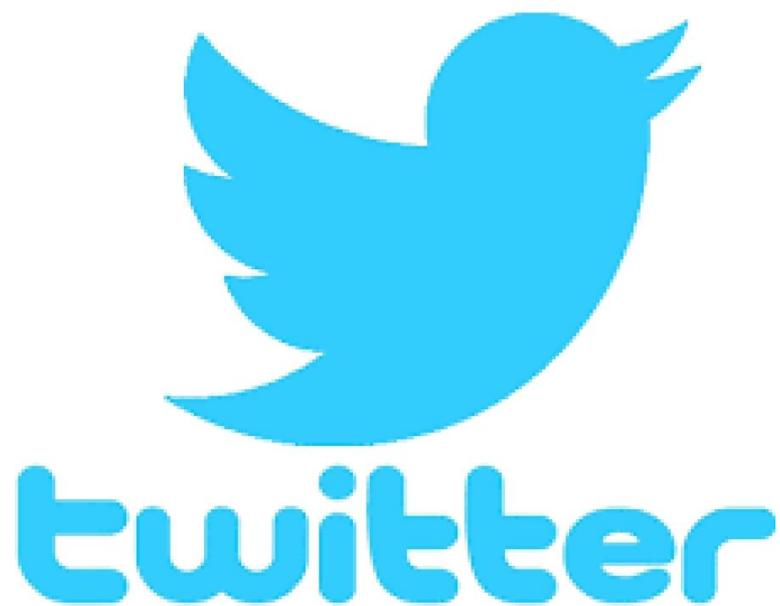
8. Хобби



Перечислите на листе бумаги несколько вариантов занятий, которые вас привлекают и будут вам не в тягость, если посвящать им 10–12 часов рабочего времени ежедневно. Выберите то, которое может приносить прибыль

Места для поиска вдохновения

9. VK, Facebook, Twitter



10. Ваш

ДОМ

... уют

.... бытовые проблемы



11. Ваше место работы



12.

Магазины



13. Торгово-развлекательные центры

Ассортимент

Развлекательные зоны

Остановитесь и осмотритесь
вокруг

FreestyleAudio

Лэнс Фрайд

Технологии для экстремального
спорта



14.
Путешествуйте



Tivoli Gardens в Копенгагене



15. Вдохновение из прошлого



16. Решайте чужие проблемы



Чужие проблемы-
решаю.
Свои-
коллекционирую.

Алексей Тополев, Обнинск.

....в Японии произошла авария на АЭС.

- ⇒ Дозиметр => сайт по продаже дозиметров,
- ⇒ на следующее же утро после запуска он обнаружил около 30 заказов
- ⇒ Рынок был готов покупать, причем не только Москва, но и вся Россия



17. Инновации, доработки, заимствования

Инновация. Совершенно новые проекты

Доработка, предполагающая совершенствование чужих идей и замыслов;

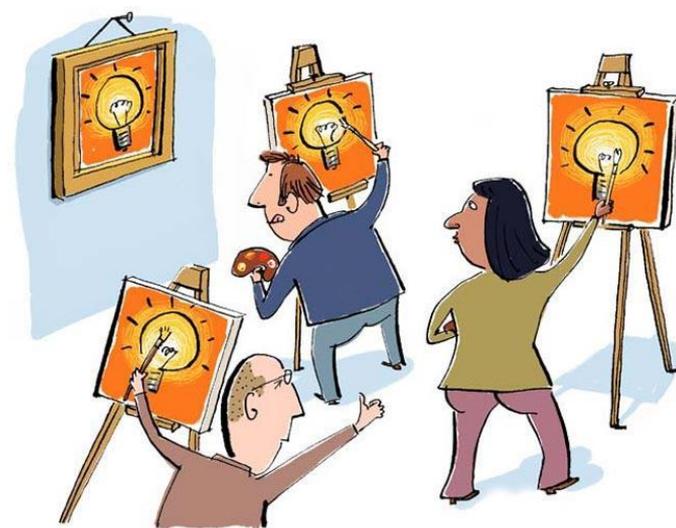
Заимствование, подразумевающее адаптацию существующих идей под реалии конкретной местности, народности, государства;



бренд M.A. Brothers, производящий мужские носки, который в 2013 году буквально взорвал рынок аксессуаров.



Заимствование — это не слепое копирование старых идей, а прежде всего их адаптация к современным реалиям.



Китайская компания Miniso, торгующая мелочами для дома, почти все идеи своего обширного ассортимента скопировала у японских сетей Muji и Daiso.



REFRESHINGLY
DIFFERENT

ROYAL
CROWN
COLA

USA  1905

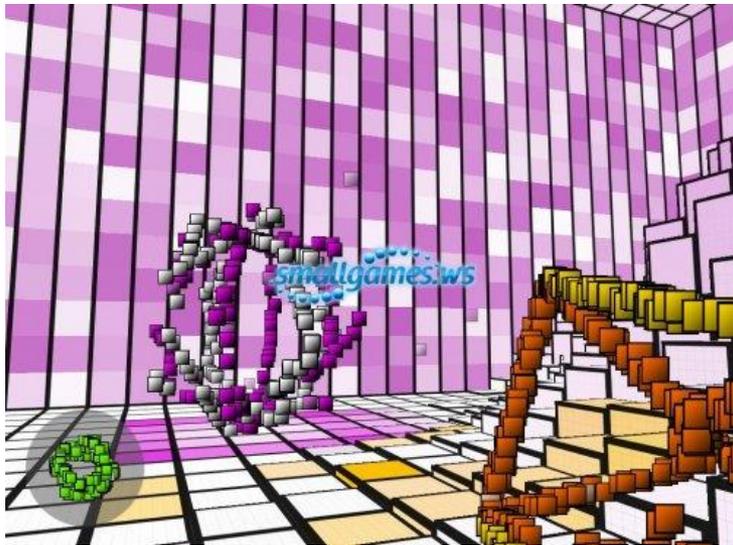
18. Видимые ниши

18. Невидимые ниши



Будьте готовы к тому, что ваша бизнес-идея со временем трансформируется в нечто совершенно иное

Стюарт
Баттерфилд



Стюарт Баттерфилд потерпел фиаско, когда разработанная им игра Glitch была закрыта из-за недостаточной популярности

3 вдохновляющих
примера российских
бизнесменов,
которые нашли свою
бизнес-идею и
успешно ее
реализовали

1. Заботливый

ПОМОЩНИК



Михаил Гладченко и Александр Лапшин создали сервис виртуальной помощи Tenny. Название образовано от английских слов tender — нежный и handy — заботливый.

2. Кофейный перфекционизм



Основательница сети кофеен «Даблби» Анна Цфасман до этого пять лет была генеральным директором кофейного бренда «Кофеин».

3. Место для парковки

Park App 

Евгений Либерман
Михаил Щеглов

«Если вы не стыдитесь своего продукта сразу после запуска, значит, вы запустили его слишком поздно».

Рид Хоффман, основатель LinkedIn.

Не бойтесь начинать собственное дело, хотя вам и будет казаться, что с того момента, как вы попытались найти идею для бизнеса, до запуска проекта прошло еще очень мало времени. Начните и постарайтесь услышать отзывы о товаре или услуге от первых клиентов. Их мнение поможет вам внести необходимые изменения и доработать проект.

Научитесь игнорировать скептиков, идите к намеченной цели, больше делайте и меньше рассуждайте. Пусть ваш старт, который со стороны может показаться скоропалительным, будет не очень успешным. Главное, что вы сделали первый шаг!

Задание № 1:

□ Систематизировать источники идей для бизнеса => представить свою систему

Прикрепить схему к посту «Задание 1»

Схема с вводными словами должна быть напечатана в курсовом проекте

Задание № 2:

□ Придумать 5 идей для бизнеса с опорой на разные источники. Объяснить

Прикрепить идеи и источники к посту «Задание 2»

Идеи с объяснениями источников должны быть напечатаны в курсовом проекте

И

Д

Е

Я

Формулировка

ФОРМУЛИРОВКА БИЗНЕС-ИДЕИ: КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

- Какую проблему решает продукт?
- Как?
- Для кого?
- Секретный соус

**Формулировка бизнес-идеи –
это визитная карточка проекта**

КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ВАШУ БИЗНЕС-ИДЕЮ?

Я делаю проект _____,
(название проекта)

который создает _____,
(определение предложения клиентам)

помогающий _____,
(описание аудитории)

Решать _____
(проблема)

при помощи _____.
(технология)

ФОРМУЛИРОВКА БИЗНЕС-ИДЕИ: ПРИМЕР

“Я делаю проект IntelligentRetail,

Который создает ценность для аналитиков, предоставляя сервис,

помогающий маркетологам в торговых центрах решать задачу проведения маркетинговых исследований

в автоматическом режиме при помощи системы видеонаблюдения и разработанных нами математических алгоритмов.”

ФОРМУЛИРОВКА БИЗНЕС-ИДЕИ: ПРИМЕР

Пример 2.

B2C

ЕТРАНСПОРТ

Мобильное приложение для смартфонов и веб-сервис, которые подскажут когда подъедет общественный транспорт на остановку в режиме реального времени.



B2B

Бесплатный интернет-сервис, который обеспечивает многоуровневую защиту сайтам от спама, помогая владельцам сайтов обеспечивать должный уровень безопасности с помощью интерактивной капчи нового поколения.

Задание № 3:

□ Выбрать одну из предложенных идей и сформулировать ее по образцу

Прикрепить формулировку к посту «Задание 3»

Формулировка идеи должна быть в курсовом проекте

Оценка

Идеи

1. Срочность
2. Объем рынка
3. Ценовой потолок
4. Расходы на потенциального покупателя
5. Себестоимость
6. Уникальность предложения
7. Скорость выхода на рынок
8. Инвестиции
9. Дополнительное предложение
10. Масштабируемость

Метод «100 баллов»

10

Срочность



Объем рынка



Ценовой потолок



0

Метод «100 баллов»



Расходы на потенциального покупателя



Себестоимость



Уникальность предложения



Метод «100 баллов»



■ Скорость выхода на рынок



■ Инвестиции



■ Дополнительное предложение

PANDORA
Jewelry



■ Масштабируемость



Рекомендации	Итоговые оценки	
	Сумма баллов	количество оценок "0"
Бизнес-идея требует серьезной доработки	менее 25	более 6
Уточнить до начала разработки бизнес-плана	26-35	от 5 до 6
Разработка бизнес-плана	36-45	от 3 до 4
Имеются явные шансы на успех	46-55	от 1 до 2
Очень высокие шансы	56 и более	

Что еще?

1. Срочность
2. Объем рынка
3. Ценовой потолок
4. Расходы на потенциального покупателя
5. Себестоимость
6. Уникальность предложения
7. Скорость выхода на рынок
8. Инвестиции
9. Дополнительное предложение
10. Масштабируемость

Задание № 4:

□ Объяснить соседу свою идею и подождать пока он ее оценит при помощи метода 100 баллов

Прикрепить ответы к посту «Задание 4»

Ответы должны быть в курсовом проекте

Критерии отбора бизнес-идеи

№	Критерии	Бизнес №1	Бизнес №2	Бизнес №3
1.	Рентабельность			
2.	Наличие помещения			
3.	Наличие основных средств			
4.	Наличие материальных средств (начального капитала)			
5.	Наличие рынка			
6.	Доступ к поставщикам			
7.	Наличие трудовых ресурсов			
8.	Профессионально-технические навыки предпринимателя			
9.	Минимальная степень риска			
10.	Доступ к финансовым ресурсам			

Итого:

SWOT-анализ бизнес-идеи

Бизнес изнутри

Сильные стороны:

- ✓ Наличие собственных средств;
- ✓ Наличие помещения;
- ✓ Наличие оборудования;
- ✓ Опыт работы в бизнесе;
- ✓ Технические навыки;
- ✓ Доступная цена на продукт/услугу.

Слабые стороны:

- ✓ Отсутствие маркетинговой стратегии бизнеса;
- ✓ Отсутствие менеджерских навыков;
- ✓ Отсутствие трудовых ресурсов;
- ✓ Нет уникальности в продукте/услуге;
- ✓ Нет доступа к сырью и материалам.

Бизнес со стороны

Возможности:

- ✓ Доступ к источникам финансирования;
- ✓ Программы поддержки субъектов МСП;
- ✓ Наличие рынка и потребности на продукт/услугу;
- ✓ Отсутствие конкуренции.

Угрозы:

- ✓ Высокий уровень конкуренции;
- ✓ Форс-мажорные обстоятельства;
- ✓ Политическая и социально-экономическая обстановка;
- ✓ Источники финансирования, требующие залоговое обеспечение;
- ✓ Отсутствие льгот на аренду помещения.

SWOT-АНАЛИЗ БИЗНЕС-ИДЕИ

Бизнес изнутри	
Сильные стороны:	Слабые стороны:
Бизнес со стороны	
Возможности:	Угрозы:

....к оценке бизнес-идеи

«Продажа» идеи друзьям и знакомым

Правило 10/8/5. Расскажите 10 друзьям. Если 8 из них поддержат идею, то она стоит того, чтобы двигаться дальше, если их будет меньше 5 – забудьте о ней. Если посередине – доработайте идею и еще раз сделайте опрос.

Оценка эксперта

Найдите минимум одного эксперта в области, где Вы хотите создать бизнес. Поверьте, посоветовавшись с ним, Вы откроете для себя много нового. Будьте смелее. Где найти экспертов? Бизнес-встречи, мастер-классы по бизнесу – именно те места, где можно встретить множество крупных предпринимателей совершенно из разных сфер деятельности.

Проверяем спрос по поисковой системе или в социальных сетях

Если Вы провели опрос, посоветовались с экспертом, то самое время обратиться к поисковой системе в Интернете. С помощью сервисов по проверке частоты запросов Вы можете узнать, насколько этот товар или услуга востребованы. Или Вы можете вывесить объявление в социальной сети с предложением. Обратный отклик позволит оценить потенциальный спрос.

Ко
нц
еп
ци
я

Ключевые
вопросы

КОНЦЕПЦИЯ. КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

- Что будет представлять собой продукт?
- Какую функцию будет выполнять продукт?
- Как товар будет использоваться?
- Где он будет использоваться?
- Когда он будет использоваться?
- Кто будет его использовать?
- С кем и чем будет использоваться продукт?

Дополнительный анализ концепции

- Выявление дополнительных способов применения или рынков
- Выявление целевых сегментов и позиционирование на них
- Выявление относительной значимости свойств и критериев выбора
- Предложения по ценовой политике
- Выявление критических замечаний
- Выявление конкуренции
- Предсказание каннибализма
- Прогнозирование вероятного объема продаж

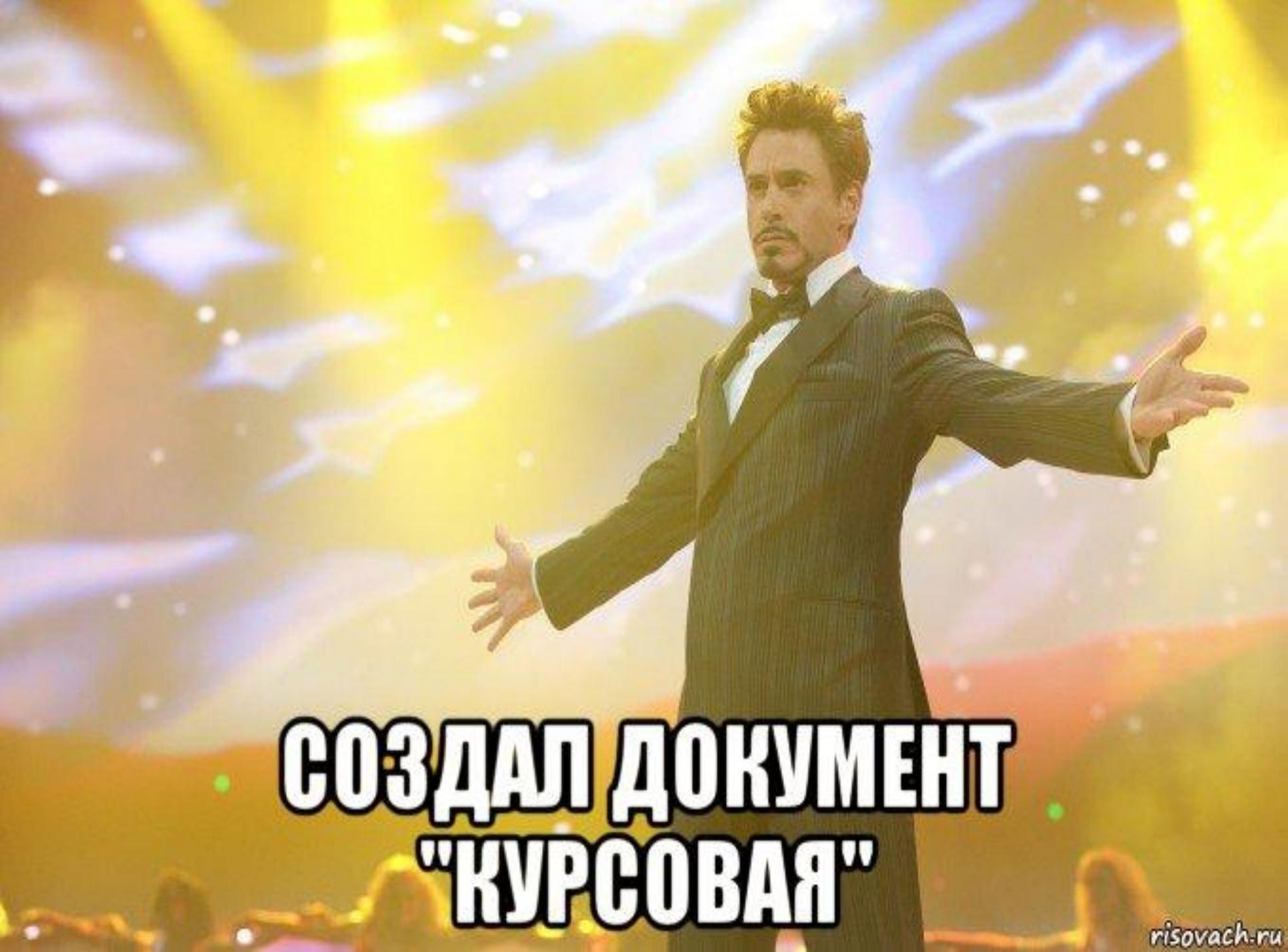


Задание № 5:

□ Ответить на вопросы к концепции

Прикрепить ответы к посту «Задание 5»

Ответы должны быть в курсовом проекте



**СОЗДАЛ ДОКУМЕНТ
"КУРСОВАЯ"**