

ОСНОВЫ **предпринимательского дела**

**«...Когда 60% работающего населения
будет трудиться в малом и среднем
бизнесе,
Казахстан достигнет
устойчивости...»**

*Президент Республики Казахстан
Н.А.Назарбаев*

Правило «Семь P маркетинга»

- **Product (Продукт).** *Что Вы будете продавать*
- **Place (Месторасположение).** *Где Вы будете продавать*
- **Price (Цена).** *По какой цене Вы будете продавать*
- **Promotion (Продвижение).** *Как Вы будете информировать потребителей и стимулировать покупку*
- **People (Люди).** *Кто будет помогать Вам в бизнесе*
- **Process (Процесс).** *Какие действия необходимо совершить для совершения продажи или оказания услуги*
- **Physical Evidence (Материальные свидетельства).** *В каких условиях осуществляется продажа или оказывается услуга*

Product (Продукт)

- Вид товара
- Оформление и дизайн
- Упаковка товара
- Вес товара, объем услуг
- Качество товара/услуги
- Цвет товара
- Размер товара
- Сервис, обслуживание

Place (Месторасположение)

- Потребность в площадях**
- Месторасположение бизнеса**
- Обоснование месторасположения**
- Плюсы и минусы месторасположения бизнеса**
- Месторасположение основного потребителя**
- Месторасположение партнеров по бизнесу**
- Месторасположение конкурентов**

Price (Цена)

- Цена на товар/услугу (с учетом затрат и налогов)**
- Обоснование цены**
- Готовность потребителя к этой цене**
- Цены конкурентов на аналогичный товар/услуги**
- Скидки**

Promotion (продвижение)

- Методы продвижения Вашего товара/услуги**
- Реклама в СМИ**
- Наружная реклама**
- Рекламные рассылки**
- Встречи и презентации товара/услуги**
- Привлечение потребителя другими способами**

People (Люди)

- Сотрудники поставщиков и посредников***
- Партнеры***
- Наемные работники***

Process (процесс)

- Последовательность действий**
- Безопасность**
- Использование инструментов, механизмов**
- Необходимость присутствия клиента**

Physical Evidence **(материальные свидетельства)**

- Вход**
- Дизайн помещения**
- Интерьер**
- Освещение**
- Музыка**
- Запахи и ароматы**

Маркетинговый план в 6 шагов

Шаг 1. Определитесь с направлением деятельности

Шаг 2. Изучите рынок и потребности. Определите сегменты

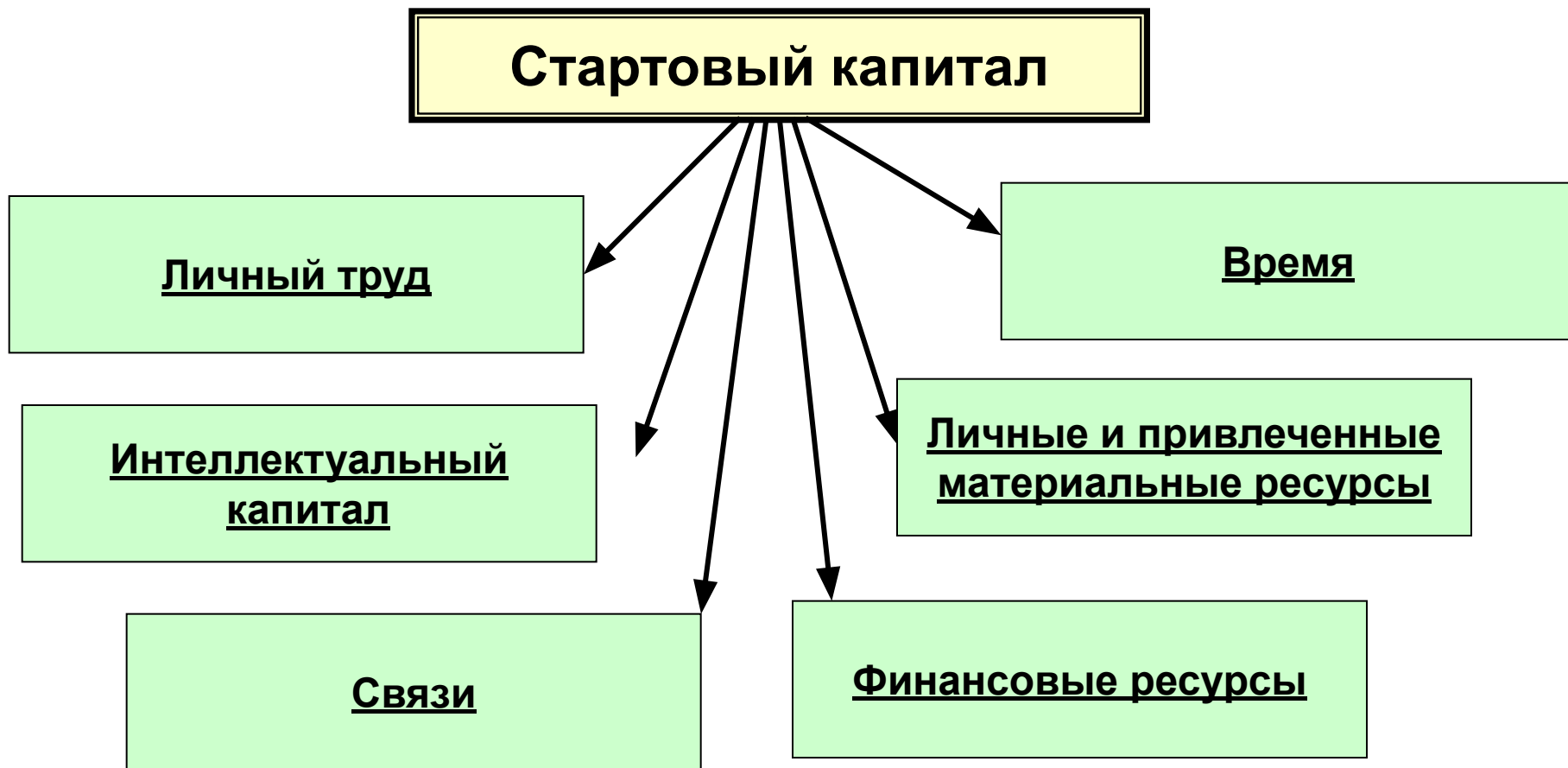
Шаг 3. Изучите цены

Шаг 4. Изучите конкурентов

Шаг 5. Определите позицию бизнеса. Проведите SWOT-анализ

Шаг 6. Опишите «7P» Вашего бизнеса

Что нужно для того, чтобы открыть свое дело?



Вас ждут сложности, если:

- ❑ **Вы неправильно планируете**
- ❑ **У Вас нет собственных накоплений, или сумма накоплений недостаточная**
- ❑ **Вы не определились с источниками стартового капитала**
- ❑ **Вы не знаете государственных программ, существующих льгот**



Финансовое планирование

Вам необходимо:

- **Знать свои затраты, управлять ими, сокращать их**
- **Планировать свои доходы, повышать товарооборот**
- **В результате деятельности получать прибыль**



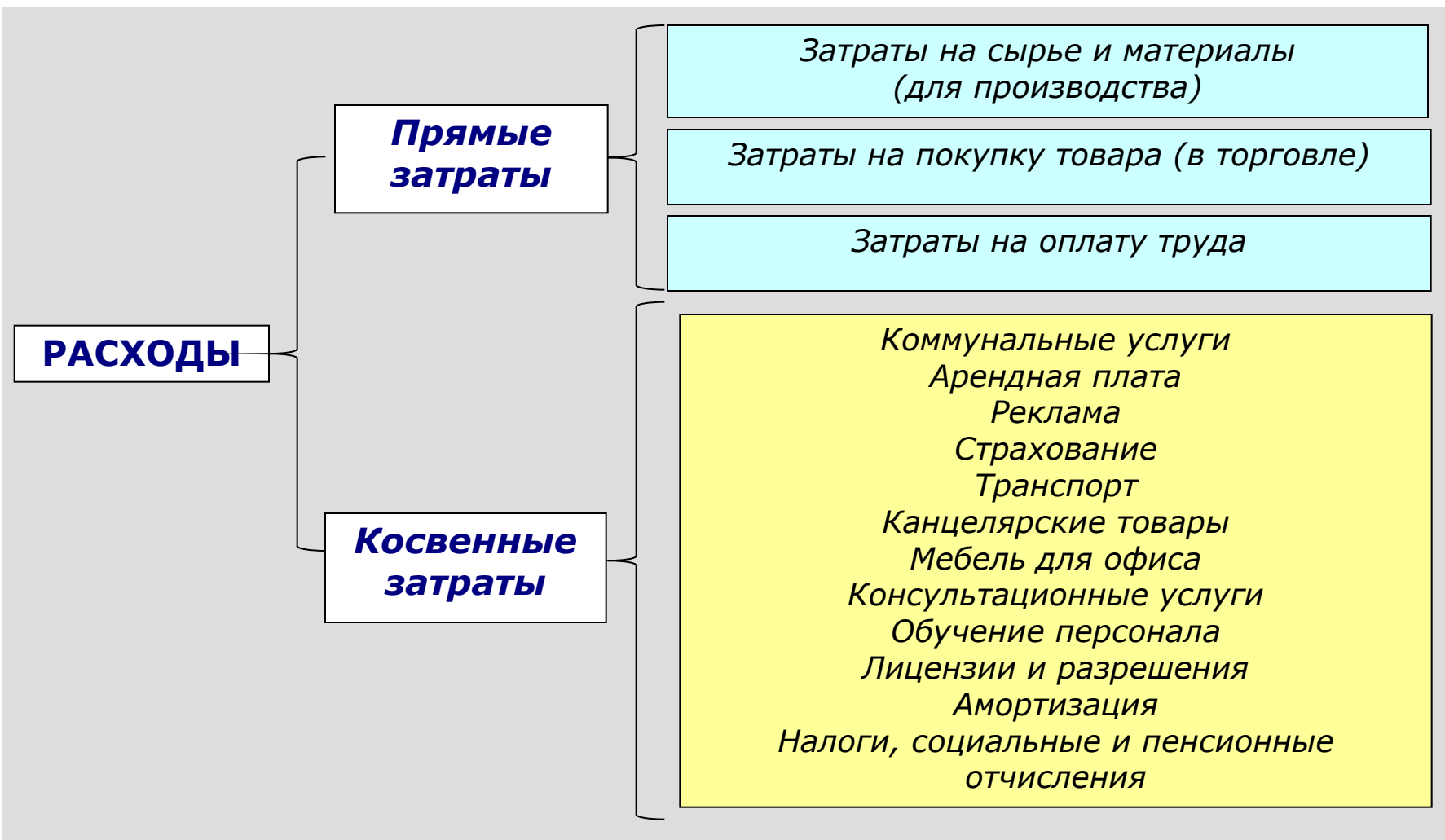
Прибыль – то, ради чего создается бизнес

Формула прибыли

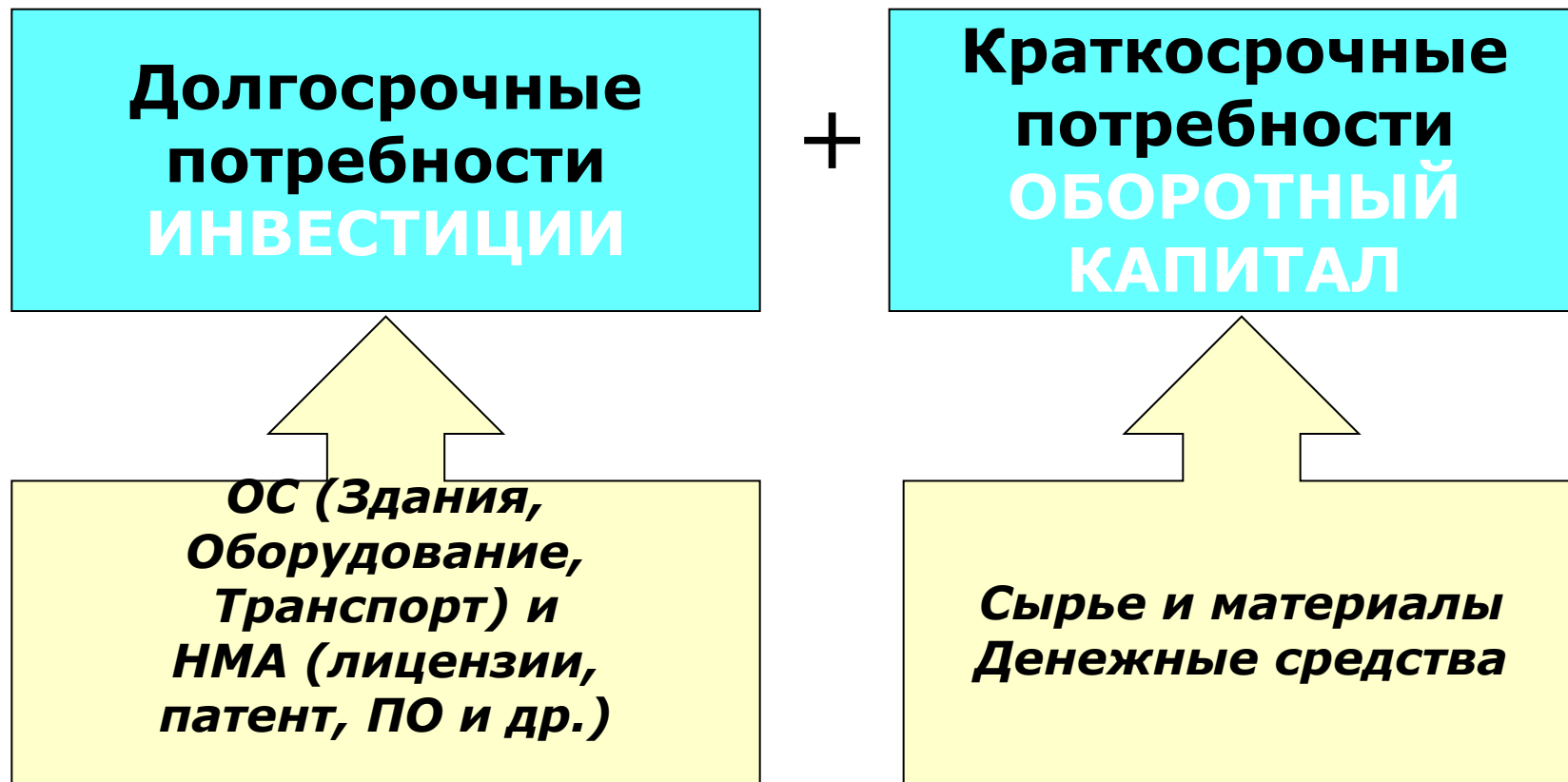
$$\text{ДОХОДЫ} - \text{РАСХОДЫ} = \text{ПРИБЫЛЬ}$$

*Где, ДОХОДЫ – поступление от продаж
РАСХОДЫ – Все Ваши затраты*

Сколько нужно денег для начала бизнеса?



Как определить потребность в стартовом капитале?

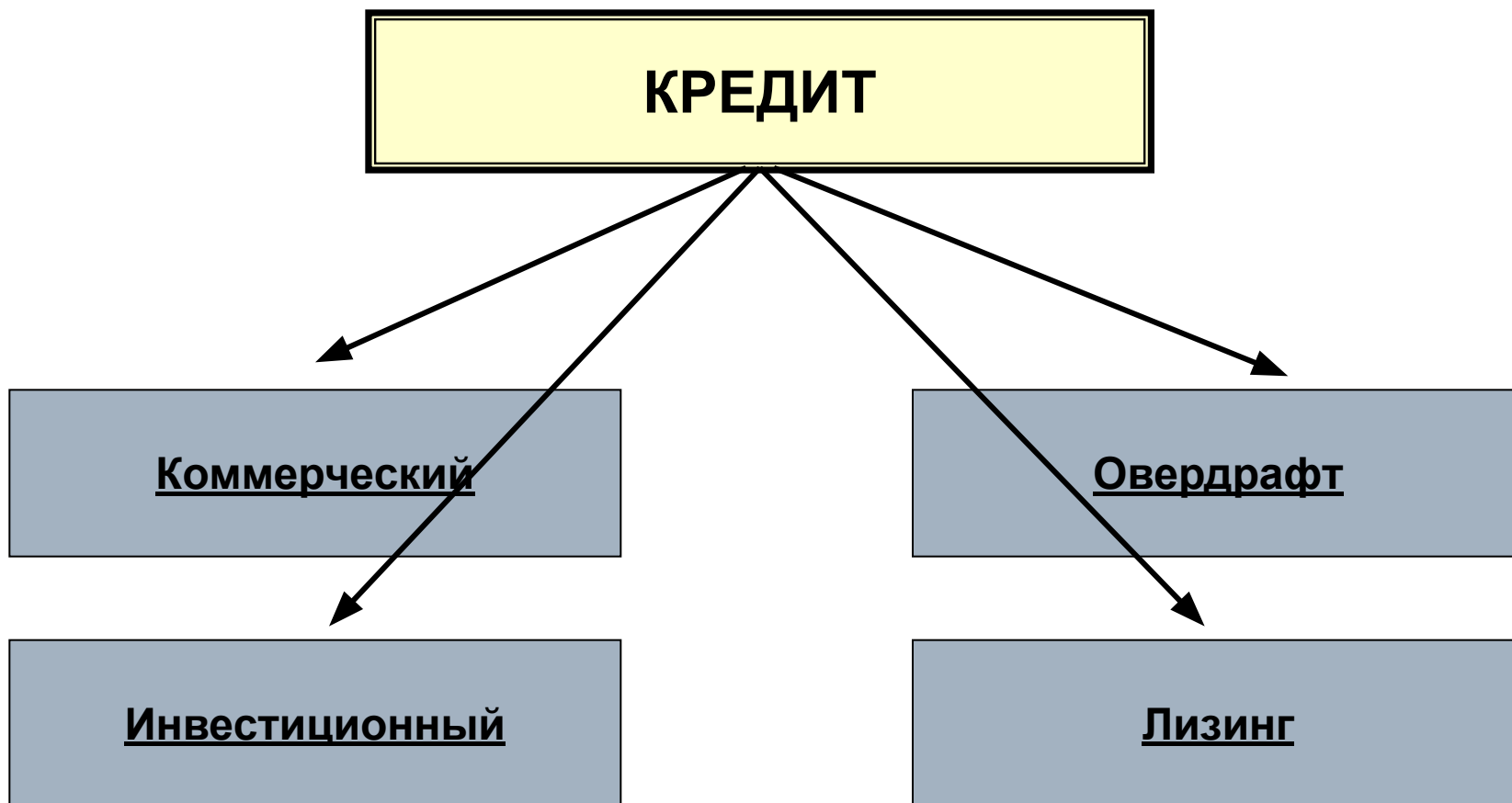


Где взять стартовый капитал?

- ❑ **Личные сбережения**
- ❑ **Банки второго уровня**
- ❑ **Правительство РК**
- ❑ **Неправительственные организации**
- ❑ **Микрокредитные организации**
- ❑ **Частные лица**



Виды кредитов



Банки.

Инвестиционный кредит

Инвестиционный кредит предоставляется, как правило, следующим категориям заемщиков:

- предприятия малого и среднего бизнеса;
- крупные производственные компании;
- торговые фирмы;
- сельскохозяйственные и другие предприятия.

Инвестиционный заем позволяет предприятию решить большинство важных задач в их числе:

- приобретение или строительство коммерческой недвижимости;
- покупка автотранспорта или нового оборудования;
- ремонт/реконструкция офисных, производственных или иных помещений;
- внедрение инновационных технологий;
- улучшение управленческой модели предприятия;
- рефинансирование кредитов в другом **банке** и т.д.

Для банка такой **вид кредитования** считается довольно рискованным, поскольку в этом случае фактически происходит **финансирование** будущего бизнеса, опирающегося лишь на перспективы. Поэтому кредитные учреждения предъявляют к заемщикам довольно жесткие требования, а стоимость заемных средств зачастую дороже, чем при обычном кредитовании.

Банки.

Овердрафт

Овердрафт — кредитование банком банком расчётного счёта клиента для оплаты им расчётных документов при недостаточности или отсутствии на расчётном счёте клиента-заемщика денежных средств.

В этом случае банк в этом случае банк списывает средства со счёта клиента в полном объёме, то есть автоматически предоставляет клиенту кредит в этом случае банк списывает средства со счёта клиента в полном объёме, то есть автоматически предоставляет клиенту кредит на сумму, превышающую остаток средств.

Овердрафт отличается от обычного кредита Овердрафт отличается от обычного кредита тем, что в погашение задолженности направляются все суммы, поступающие на счёт клиента. Иногда предоставляется льготный период период пользования овердрафтом, в течение которого проценты период пользования овердрафтом, в течение которого проценты за использование кредита период пользования овердрафтом, в

Поставщики и партнеры. Коммерческий кредит

Кредит, который предоставляется поставщиком. Отсрочка на оплату товаров, услуг, как правило на 30 дней.

Без предоставления залога и без процентов.

ЛИЗИНГ

Это форма аренды основных средств.

Предметом лизинга могут быть здания, сооружения, машины, оборудование, инвентарь, транспортные средства, земельные участки и любые другие основные средства, используемые в предпринимательских целях.

Предметом лизинга не могут быть ценные бумаги и природные ресурсы.

Правительство и НПО. Гранты

***Деньги, которые даются
Правительством РК,
казахстанскими и
международными
неправительственными
организациями (НПО) на
развитие и поддержку малого
бизнеса на конкурсной основе.***