



ШАГИ

- ▣ **Потребности и возможности**
- ▣ **Идея**
- ▣ **Капитал**
- ▣ **Персонал**
- ▣ **Продажи**

ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

- ▣ **Вы готовы работать «по 24 часа» в сутки?**
- ▣ **Готовы ли Вы работать одни?**
- ▣ **Готовы ли вы принимать решения?**
- ▣ **Поддержит ли Вас семья?**
- ▣ **Зачем Вам этот бизнес?**
- ▣ **Готовы ли Вы принимать на себя ответственность?**
- ▣ **Что еще бизнес может потребовать от Вас?**
- ▣ **Вы готовы опробовать новые идеи и способы ведения дел?**

ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

- ▣ **Чем вы будете заниматься?**
- ▣ **Кто будет покупать ваш товар или услуги?**
- ▣ **Кто ваши конкуренты?**
- ▣ **Почему клиенты будут покупать у вас?**
- ▣ **Как велик ваш рынок?**
- ▣ **Какую цену заплатят ваши клиенты?**

ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Производственный сектор

Достоинства:

1. **Меньшая зависимость.**
2. **Возможность более гибко реагировать на потребности.**
3. **Более высокая степень «контроля ситуации».**



Недостатки:

- 1. **Требуются БОЛЬШИЕ инвестиции.**
- 2. **Высокие затраты на подготовку персонала при открытии.**
- 3. **Необходимость специальных знаний и навыков.**



ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Сфера обслуживания

Достоинства:

1. Может стать наиболее простым «вариантом».
2. Может не требовать больших затрат.
3. Относительно быстрый возврат инвестиций.



Траты:

Затраты – выбор сотрудников.
Эффективности продаж.
Эффективности масштабируемости.



ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Сфера торговли

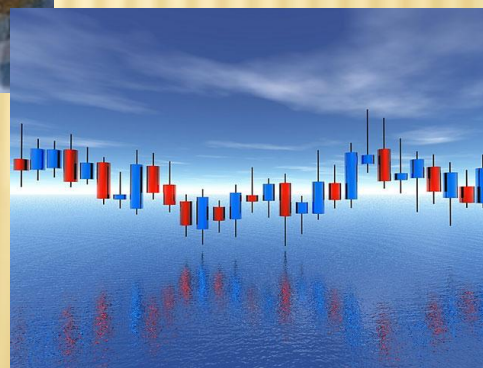
Достоинства:

1. «Простой» старт.
2. «Быстрый» старт – работа с готовым продуктом.
3. Гибкость при выборе поставщиков.



Недостатки:

1. Сильное влияние конкурентов.
2. Зависимость от поставщиков.
3. «Риски посредника».



ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Как начать?

1. Купить франшизу.
2. Приобрести готовый бизнес.
3. Обратиться в структуры поддержки предпринимательства.
4. Начать самостоятельно.

ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Купить франшизу

Строить бизнес по договору коммерческой концессии.

То есть организовать бизнес с использованием торговой марки и технологии, уже известного предприятия.



ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Приобрести готовый бизнес

Преимущества:

- Наверное есть устойчивый рынок.
- Есть поставщики, опытный коллектив, отработаны процессы.
- Обычно это предприятие также имеет постоянных покупателей.

Недостатки:

- Отношения с клиентами не всегда в полном объеме отражены в договоре.
- Возможно, есть скрытые риски и угрозы.
- Финансовое положение может быть шатким.
- Человеческий фактор в отношениях с коллективом может сильно влиять на процессы.

ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Обратиться в структуры поддержки предпринимательства

Поддержка малого и среднего

предпринимательства осуществляется в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы, утвержденной постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 30.06.2014 № 554.

ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

- ▣ Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга (КРППР)
- ▣ СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства»
- ▣ Региональный Интегрированный Центр - Санкт-Петербург (РИЦ)
- ▣ Аппарат Уполномоченного по защите прав предпринимателя
- ▣ Общественный Совет по малому и среднему бизнесу при Губернаторе Санкт-Петербурга
- ▣ СПб ГБУ «Межрегиональный ресурсный Центр Санкт-Петербург»
- ▣ Фонд «АГАТ»
- ▣ Первый городской Бизнес-Инкубатор
- ▣ Технопарк СПб. Ингрия.
- ▣ Некоммерческая организация «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга»
- ▣ Некоммерческая унитарная организация «Фонд развития промышленности Санкт-Петербурга»
- ▣ Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»
- ▣ Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России»
- ▣ Союз организаций бизнес-ангелов «СОБА»
- ▣ Санкт-Петербургский Фонд развития бизнеса
- ▣ Санкт-Петербургская Торгово-Промышленная палата
- ▣ Союз промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга
- ▣ СПб ГБУ «Центр контроля качества»
- ▣ iDealMachine

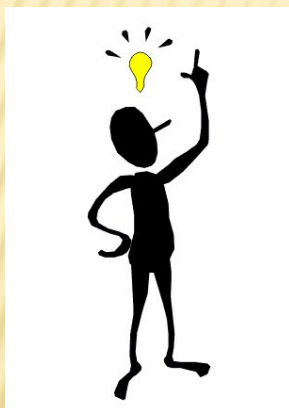
ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Начать самостоятельно

- Оценить свой потенциал как предпринимателя
- Выбор варианта старта
- Выбор отрасли и вида деятельности своего бизнеса
- Подготовка бизнес-плана открытия своего дела
- Поиск источников финансирования
- Выбор организационно-правовой формы
- Выбор системы налогообложения
- Выбор фирменного названия
- Подготовка учредительных документов
- Регистрация фирмы
- Открытие банковского счета
- Получение необходимых разрешений
- Организация бизнес-процессов

ИДЕЯ, КАПИТАЛ И ПЕРСОНАЛ.

Возможно это и есть формула Вашего успеха?



ПРОДАЖИ.

Организовать продажи

=

Организовать бизнес?!

ПРОДАЖИ.



ПРОДАЖИ.

Воронка продаж



ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА.

ИП или ООО?

ИП (ПБОЮЛ, ЧП) – индивидуальный предприниматель (частный предприниматель) – физическое лицо зарегистрированное как предприниматель без образования юридического лица, но фактически обладающее всеми правами юридических лиц. ИП свободно использует выручку. ИП не нужно иметь уставной капитал, но отвечает по обязательствам всем своим имуществом.

ООО (фирма, компания, предприятие) - общество с ограниченной ответственностью - это юридическое лицо где участники несут ответственность в рамках уставного капитала.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА.

Процедура государственной регистрации ООО

- Подготовка пакета учредительных и иных документов, необходимых для регистрации создаваемого ООО (устав, протоколы/решения о создании, заявление о регистрации);
- Заверение пакета документов у нотариуса;
- Подача комплекта документов в налоговый орган по месту регистрации ООО;
- Получение в налоговом органе документов, подтверждающих государственную регистрацию ООО и постановку его на налоговый учет в случае положительного решения.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА.

Основание для отказа в регистрации ЮЛ

- Документы поданы не в полном объеме.
- Указание неверных (недействительные) сведений в заявлении (напр. указали неверный адрес, номер офиса и т. д.).
- Несоблюдение формы документов.
- Заявление о регистрации подписано неуполномоченным лицом,
- Несоответствие наименования ЮЛ требованиям предъявляемых законов.

ОТНЕСЕНИЕ К МАЛОМУ БИЗНЕСУ

Предельные значения выручки

- 120 млн руб. для микропредприятий
- 800 млн руб. для малых предприятий
- 2000 млн руб. для средних предприятий

Средняя численность работников

- 15 человек для микропредприятий
- 16–100 человек для малых предприятий
- 101–250 человек для средних предприятий

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ

	Краткая характеристика
<u>УСН</u>	Больше разрешенных видов деятельности
<u>ЕСХН</u>	Специальный налоговый режим для сельскохозяйственных товаропроизводителей, у которых доход от сельскохозяйственной деятельности составляет больше 70%
<u>ЕНВД</u>	При исчислении и уплате налога, размер реально полученного дохода значения не имеет. Налог рассчитывается от размера предполагаемого дохода
<u>ПСН</u>	Для ПСН более простая процедура учета и отчетности — например, не нужно сдавать налоговую декларацию. ПСН доступна только индивидуальным предпринимателям, при этом средняя численность наёмных работников не должна превышать 15 чел.

ЧАСТЫЕ ОШИБКИ И ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ.

- ❑ Не предлагайте свой продукт тем, кому он не нужен.
- ❑ Берегите капитал: захотел рискнуть – береги еще больше.
- ❑ Эффективность снижается от излишней бережливости.
- ❑ Не путайте контракт со сделкой.
- ❑ Вы просто обязаны чувствовать людей, с кем работаете.
- ❑ Налаживанию контактов способствуют открытость.
- ❑ Вашим клиентам нужны истинные ценности.
- ❑ Оптимизируйте процессы постоянно.

ЧАСТЫЕ ОШИБКИ И ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ.

- ▣ **«Доверяй, но проверяй».**
- ▣ **Снижайте издержки: В первый год жизни по статистике закрывается 4 из 5 малых бизнесов.**
- ▣ **По всем законам аэродинамики, шмель летать не должен. А он чего то летает.**
- ▣ **«Если у вас нет проблем, значит у вас нет бизнеса».**
- ▣ **Дружите со всеми.**
- ▣ **Не останавливайтесь!**