



профессиональное образовательное
учреждение города Москвы

"Технологический колледж № 24"

«Как открыть свой бизнес?»

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: 09.02.07 ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И
ПРОГРАММИРОВАНИЕ

Выполнили: студенты
группы 11-2
Даниэлян Гор, Кулаков
георгий и Туник Е.Э.

Москва 2020

План

1. Анализ потребностей и возможностей.
2. Идея, Капитал и Персонал.
3. Продажи.
4. Основные этапы создания бизнеса (компании) в России.
5. Частые ошибки.



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?



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. Трудности при открытии.
3. Специальные знания и навыки.



Сфера обслуживания

Достоинства:

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

Недостатки:

1. Сложность – выбор сотрудников.
2. Особенности продаж.
3. Особенности масштабируемости.



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.



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.

Обратиться в структуры поддержки предпринимательства

- Государственные Спец.Программы
 - Министерство инвестиционной политики
 - Министерство поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг
 - Бизнес-школы
- Региональные фонды и центры поддержки малого предпринимательства
- Технопарки
- Бизнес-инкубаторы

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.

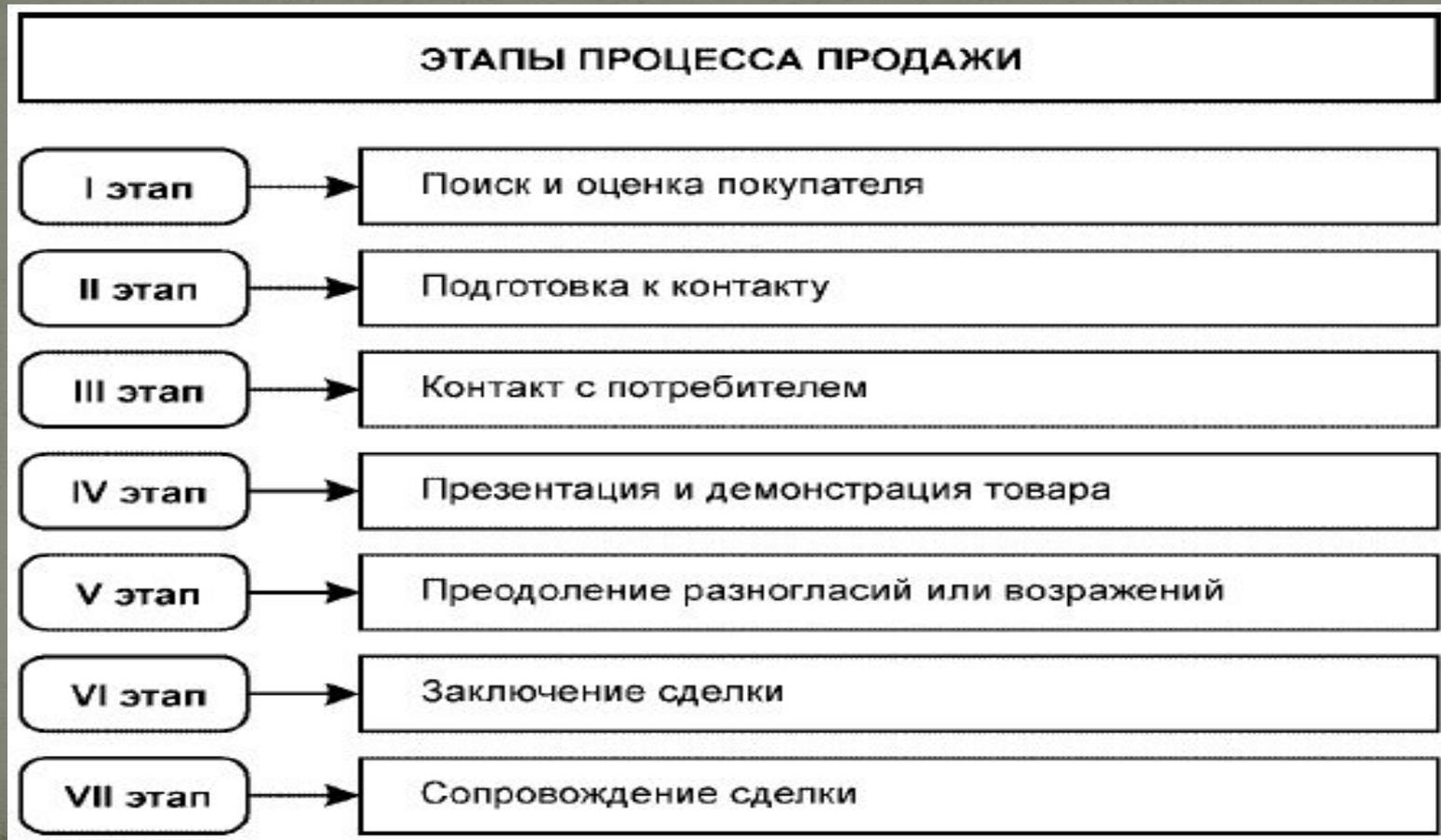
Организовать продажи

=

Организовать бизнес?!



Продажи.



Продажи.

Воронка продаж



ИП или ООО?

ИП – индивидуальный предприниматель (частный предприниматель) – физическое лицо зарегистрированное как предприниматель без образования юридического лица, но фактически обладающее всеми правами юридических лиц.

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



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,
- Подачу 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.

ЮЛ

- Документы поданы не в полном объеме.
- Указание неверных (недействительные сведения) 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.





На вашем ПК возникла проблема, и его необходимо перезагрузить. Мы лишь собираем некоторые сведения об ошибке, а затем будет автоматически выполнена перезагрузка.

0% завершить



Дополнительные сведения об этой проблеме и возможных способах решения см. на странице <http://windows.com/stopcode>

При обращении в службу поддержки, предоставьте следующие данные:
Код остановки: `KERNEL_MODE_HEAP_CORRUPTION`

Частые ошибки и полезные советы.

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



Частые ошибки и полезные советы.

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



Спасибо за просмотр!

