

Бизнес-план – это основной документ предпринимателя

С помощью его определяется реалистичность, жизнеспособность и достижимость БИЗНЕС-ИДЕИ

Кто заинтересован в бизнес-плане

- 1. Разработчик (предприниматель)
- 2. Партнеры по бизнесу
- 3. Инвесторы (те, кто инвестирует средства в бизнес-план)

В каких случаях разрабатывается бизнес-план?

- 1. Если бизнес-план разрабатывается «С НУЛЯ» и для этого необходимо дать обоснование бизнес-идеи.

«С Нуля» – это значит...

- 2. На базе существующего предприятия, если инвестируются средства на расширение производства, покупку нового, дорогостоящего оборудования.

За счет каких средств может быть разработан и внедрен бизнес-план

- СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА
- ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА (укажите, какие)

Разработка бизнес-плана может осуществляться:

- А. собственными силами (командой);
- Б. с привлечением экспертов (специалистов);
(ПЕРЕЧИСЛИТЕ, КТО ДОЛЖЕН ВХОДИТЬ В КОМАНДУ)
- В. отдать на аутсорсинг.

Предпринимательство, предпринимательская деятельность

— деятельность, направленная на *систематическое* получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, которая осуществляется самостоятельно на свой риск лицом, зарегистрированным в установленном законом порядке

Треугольник управления проектами



КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕС- ИДЕИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Целевой вопрос	Смысл вопроса, на который необходимо дать ответ
ЧТО ПРОИЗВОДИТЬ?	Какой товар (сорт, ассортимент, в упаковке или без и т. д.)
ДЛЯ КОГО ПРОИЗВОДИТЬ?	Кто ваш потребитель, где он живет, его доход и привычки, образ жизни (сегментация потребителя)
СКОЛЬКО ПРОИЗВОДИТЬ?	Емкость рынка, численность целевых потребителей по сегментам рынка, частота и сезонность покупок. Наличие на рынке конкурентов и товаров субститутов
КАК ПРОИЗВОДИТЬ?	Технология производства, продвижения и рекламы, финансово-инвестиционное обоснование

ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Вид	Характеристика
Производственное предпринимательство	Производство и реализация продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей.
Коммерческое предпринимательство	Сделки по перепродаже товаров, услуг, не связанных с производством продукции.
Финансовое предпринимательство	Является разновидностью коммерческого предпринимательства. Объектом купли-продажи выступают деньги, валюта, ценные бумаги.
Посредническое предпринимательство	Проявляется в деятельности, соединяющей заинтересованные во взаимной сделке стороны.
Страховое предпринимательство	Особая форма финансового предпринимательства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении страхового случая.

СЕГМЕНТАЦИЯ БИЗНЕСА ПО РЫНКАМ И ПОТРЕБИТЕЛЯМ

B2B	B2C	B2G	C2C
<p><u>Business to Business</u> – «бизнес для бизнеса»</p>	<p><u>Business to Customer</u> – «бизнес для клиента»</p>	<p><u>Business to Government</u> – это отношения между бизнесом и государством</p>	<p><u>Customer to Customer</u> «клиент для клиента» -</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Машиностроение и металлообработка 2. Предприятия АПК 3. Строительство 4. Дерево-обрабатывающая и бумажная промышленность 5. Легкая промышленность 6. Химическая и нефтехимическая промышленность 7. Консалтинг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розничные магазины 2. Общественное питание 3. Электронная B2C-коммерция 4. Телемаркетинг 	<p>Работа в ней требует исключительных знаний в вопросах законодательства, в частности, ФЗ «О закупках» (№223-ФЗ) ФЗ «О контрактной системе» (№44-ФЗ), прописывающих все нюансы.</p> <p>Поставка товаров и оказание услуг Государству</p>	<p>Сектор рынка электронной коммерции, в котором в качестве субъектов коммерции выступают физические лица.</p> <p>По сути, бизнесом это не является, так как ни одна из взаимодействующих сторон не является предпринимателем.</p> <p>Веб-порталы с объявлениями о купле-продаже, Craigslist, Gumtree, Avito, социальные сети Facebook, ВКонтакте, Одноклассники, Twitter, Instagram, Живой журнал и др.</p>

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

	Сегменты рынков		
	B2B (бизнес для бизнеса)	B2C (бизнес для конечного потребителя)	B2G (бизнес для государства)
ТОВАРЫ: 1. сырье 2. готовая (переработанная) продукция			
РАБОТЫ			
УСЛУГИ			

Критерии сегментации конечных потребителей

<i>ОБЩИЕ КРИТЕРИИ</i>	<i>СПЕЦИФИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ</i>
1. Географические	Континент, страна, регион, город, климат и др.
2. Демографические	Возраст, пол, размер семьи, этап жизненного цикла семьи.
3. Социоэкономические	Род занятий, образование, отношение к религии, национальность, уровень доходов и др.
4. Психологические	Образ жизни, тип личности, черты характера, жизненная позиция и др.
5. Поведенческие	Мотивы покупки, тип покупателя, интенсивность потребления, приверженность к марке и др.

БИЗНЕС-АНАЛИТИКА

- Деятельность, которая делает возможным проведение изменений в организации, приносящих пользу заинтересованным сторонам, путём выявления потребностей и обоснования решений, описывающих возможные пути реализации изменений.
-
- 1. Сбор **ВТОРИЧНЫХ** данных (например, данные **WordStat**)
- 2. Получение (наработка в "поле") **ПЕРВИЧНЫХ** данных (Опрос, эксперимент, тестирование, анкетирование, закладка опыта и т.д.)

Некоторая информация для выполнения бизнес-плана

- Обращаю особое внимание на то, что необходимо чётко разделять информацию таких разделов как АНАЛИЗ РЫНКА (анализ внутренней и внешней среды организации) и ПЛАН МАРКЕТИНГА.
- В анализе рынка производится АНАЛИЗ - Спрос, предложение, поставщики, цена, конкуренция, нормативно-правовая база бизнеса, контролирующие органы. Сюда включают, в том числе PEST, SWOT, конкурентный анализ, в том числе рейтинговая оценка и прочие инструменты анализа, необходимые для оценки. Но не надо перенасыщать аналитикой данный раздел, если данные анализа дублируют друг друга, или являются не рабочими, малозначимыми.
- Например, матрица БКГ имеет значение в том случае, если имеется бизнес-аналитика о доле рынка, которую занимает товар фирмы на рынке, а также имеется достоверная информация о доли рынка, которую занимают товары фирм конкурентов. Если данной информации нет, или она не достоверная, полученные результаты БКГ анализа будут исказить ваши представления о рынке и конкурентах, приведут к неверной разработке стратегических и тактических мероприятий, шагах.
- Чтобы сформировать представление о том, насколько востребован ваш товар (услуга), которую вы хотите предлагать на рынок, можно использовать данные интернета (Wordstat).
- Если это рынок B2B сырья, можно использовать данные официального сайта Министерства сельского хозяйства Пермского края (раздел Аналитика)

Статистика ключевых слов на Яндексе

wordstat.yandex.ru ▼

Статистика показов заданного пользователем слова или словосочетания, а также запросов, которые делали искавшие его люди. Возможность уточнить регион или посмотреть помесечный и понедельный срезы.

wordstat.yandex.by

wordstat.yandex.by ▼

Ссылки на страницу содержат: **Wordstat....**

трактора и сельхозтехника



Подобрать

По словам

По регионам

История запросов

Все регионы

Все

Десктопы

Мобильные

Только телефоны

Только планшеты

Что искали со словом + «трактора и сельхозтехника» — 22 965 показов в месяц

[Добавить все](#)

Статистика по словам

Показов в месяц

+ трактора +и сельхозтехника	18 161
+ авито трактора сельхозтехника	13 974
+ сельхозтехника трактор б +у.	7 545
+ сельхозтехника тракторы б +у авито	6 587
+ сельхозтехника бу трактора	5 809
+ дром сельхозтехника трактора	3 659
+ авито сельхозтехника бу тракторы	2 954
+ дром трактора бу +и сельхозтехника	2 367
+ трактор мтз сельхозтехника	1 984

Запросы, похожие

[Добавить все](#)

Статистика по словам

+ авито сельхозтехника
+ продажа трактор беларусь
+ сельхозтехника б
+ авито трактор
+ трактор бу продажа
+ сельхозтехника продажа
+ трактор б
+ трактор продажа
+ купить трактор мтз