

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ 2020

- **Предпринимательский мотив**
- **Бизнес – идея**
- **Классификация предпринимательской деятельности**
- **Финансовая...**
- **Маркетинг**
- **Бизнес - план**
- **Интеллектуальная собственность**
- **Предпринимательские способности**
- **Отношения с клиентами**
- **Развитие деловых связей**
- **Правила преуспевающего бизнесмена**



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ МОТИВ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ

стремление извлечь экономическую выгоду путём достижения успеха победы, или успеха выживания, или того и другого одновременно

СОЦИАЛЬНЫЕ

действия, направленные на обретение определенного места и роли в обществе.

ФИЗИЧЕСКИЕ

действия, направленные на физическую и интеллектуальную самореализацию на основе самостоятельного выбора действий и достижения целей.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ

действия, направленные на эффективную самореализацию, развитие личностных качеств, осознание собственной личности, самоутверждение в деловых отношениях.

ГУМАНИСТИЧЕСКИЕ

стремление людей к этической, эстетической, идейной самореализации, обретению соответствия сложившимся в обществе представлениям и установленным порядкам.

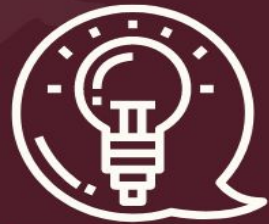
ЯНВАРЬ 2020

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Шаг 1:

*Определите
собственный мотив*

БИЗНЕС - ИДЕЯ



БИЗНЕС - ИДЕЯ - ЭТО ЧЕТКО ВЫРАЖЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ СПОСОБОВ И/ИЛИ ЦЕЛЕЙ, РЕАЛИЗАЦИЯ КОТОРЫХ МОЖЕТ ПОЗВОЛИТЬ ПОЛУЧИТЬ ФИНАНСОВУЮ ВЫГОДУ ОТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЦЕННОСТИ ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ КОНЕЧНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ.

Apple была компанией с капиталом в 2 млрд. долларов в 1997 году, а в 2015 году уже оценивалась в стоимость 700 млрд. Это произошло во многом благодаря инновационным техническим решениям, которые нашли своё воплощение в MacBook, iPod, iPad и iPhone.



Uber был основан в 2009 году и за 6 лет превратился в компанию, оцениваемую в 50 млрд. долларов. Его простая, но необычная идея – заказ такси при помощи приложения на смартфоне оказалась необычайно популярной.

Tesla создала электромобиль с особым внешним видом и эффективным двигателем, благодаря чему компания достигла рыночной капитализации в 33 миллиарда долларов.



АКТУАЛЬНА

ИННОВАЦИОНА

КОНКРЕТНА

УНИКАЛЬНА

РЕНТАБЕЛЬНА

ДОСТИЖИМА

РЕАЛИСТИЧНА

ЭФФЕКТИВНО РЕАЛИЗОВАНА

ФЕВРАЛЬ 2020

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	

Шаг 2:
Придумайте бизнес-идею.

Классификация предпринимательской деятельности

Признаки классификации	Характеристика предпринимательской деятельности			
По сфере деятельности	Производственная	Коммерческая	Финансовая	Сфера потребления
По организационно-правовому статусу	Без образования юридического лица	Частное предприятие	Фермерское хозяйство	Общество с ограниченной ответственностью
	Малое предприятие	Смешанное товарищество	Закрытое или открытое акционерное общество	Совместная компания
По отношению к собственности	Индивидуальная (без применения наемного труда)	Частная		Государственная
По количеству собственников	Индивидуальная, частная	Семейная	Коллективная	Смешанная, совместная
По масштабам производства и численности работников	Малое предприятие	Средняя организация		Большая организация
По территориальному признаку	Сельская, районная	Городская, областная	Региональная, национальная	Зарубежная
По отраслевой принадлежности	Строительная, текстильная	Металлообрабатывающая, горнодобывающая	Пищевая, судостроительная	Энергетика, транспорт, связь

ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



МАРТ 2020

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Шаг 3:

Выберите структуру собственного предприятия.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ



Финансовая модель — ключевой инструмент собственника бизнеса. Показывает, что происходит в компании на языке цифр и что нужно делать, чтобы достигать целей, избегать кассовых разрывов и регулярно получать дивиденды.



ОСНОВНЫЕ ЧАСТИ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ:

План продаж: как ваш бизнес планирует получать доход?

Основные переменные, от которых зависит доход компании и их прогноз, учитывая сезонность и макро и индустриальные показатели.

План найма на работу: кто нужен в команду, чтобы построить компанию, и когда вы должны нанять их?

План расходов: сколько будет стоить поддерживать сервера/ хостинг, привлекать новых клиентов, снимать офис? Как расходы будут расти с ростом бизнеса?

Метрики: сколько приносит один клиент за всю его жизнь с компанией (LTV)? Сколько стоит привлечение одного покупателя (CAC)? Какой средний conversion rate из посетителя в покупателя? Какой доход на пользователя (ARPU)?

АПРЕЛЬ 2020

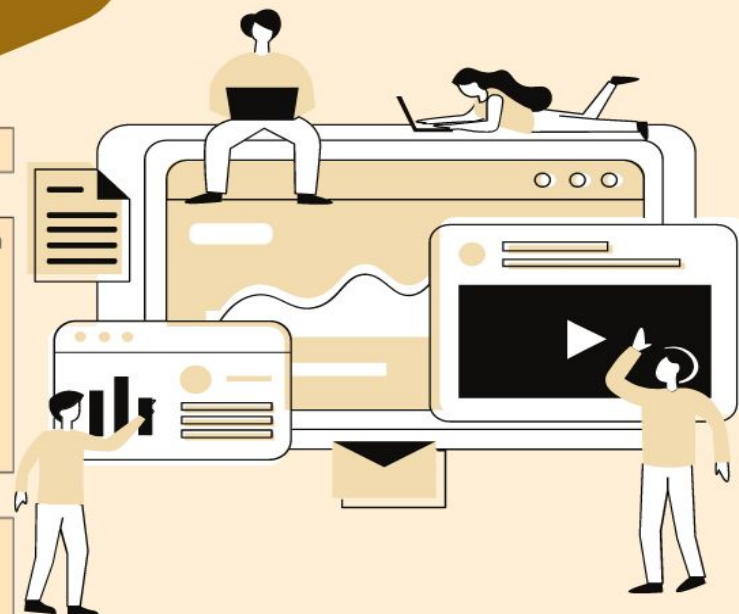
2 отчетности: на выходе необходимо построить P&L (отчёт о финансовых результатах) и cashflow (поток платежей) на текущий и будущие периоды.

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Шаг 4:

Построй собственную финансовую модель.

маркетинг



МАРКЕТИНГ ЭТО РЫНОЧНАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Варианты

Сосредоточение усилий на обслуживании одной группы потребителей (применим при внедрении на новые рынки, чтобы «зацепиться» на них)

Удовлетворение одной потребности всех групп потребителей (приемлем в период становления компании, когда необходимо «набрать обороты»)

Выборочная специализация на различных сегментах

Обслуживание всего рынка (массовый маркетинг)

Преимущества

- Небольшая конкуренция
- Опыт обслуживания
- Четкое определение нужд клиента
- Стабильность доходов
- Небольшие расходы на рекламу
- Эффективность рекламы

- Удовлетворение потребностей максимального числа клиентов при условии оригинальности услуги
- Высокое качество обслуживания
- Небольшие расходы на рекламу
- Специализация только в одном сегменте рынка
- Эффективность рекламы

- Удовлетворение максимальных потребностей определенных групп потребителей
- Простор для стратегических маневров компании
- Защищенность от изменения конъюнктуры рынка
- Мобильность компании
- Снижение издержек при переориентации на другие сегменты или услуги

- Охват всего рынка
- Большой выбор предлагаемых услуг
- Большой совокупный доход от всех видов услуг

Недостатки

- Сложность завоевания сегмента
- Малые возможности варьирования силами и средствами
- Расширение ряда услуг ограничивается узким кругом клиентов
- Развитие компании идет медленными темпами

- Наличие конкурентов в этом сегменте снижает доход компании
- Невозможность получения дополнительной прибыли от оказания новых видов услуг
- Сложность с выбором ценовой стратегии

Значительные затраты на маркетинг и постоянная конкурентная борьба за каждый рыночный сегмент

МАЙ 2020

- Разброс по всему рынку подразумевает «безликость»
- Большие общие издержки
- Отсутствие «своих» клиентов
- Возможно некачественное обслуживание клиентов

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Шаг 5:

продумайте систему маркетинга.

БИЗНЕС - ПЛАН

42%

29%

23%

19%

18%

17%

17%

14%

14%

13%

13%

13%

10%

9%

9%

8%

8%

8%

8%

8%

7%

- ПРОДУКТ НЕ НУЖЕН РЫНКУ
- ЗАКОНЧИЛИСЬ ДЕНЬГИ
- НЕПРАВИЛЬНАЯ КОМАНДА
- КОНКУРЕНЦИЯ
- ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА
- ПЛОХАЯ БИЗНЕС - МОДЕЛЬ
- ПЛОХОЙ ПРОДУКТ
- СЛАБЫЙ МАРКЕТИНГ
- ИГНОРИРОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ
- ВЫВОД ПРОДУКТА НЕ ВОВРЕМЯ
- ПОТЕРЯ ФОКУСА
- РАЗНОГЛАСИЯ
- ПИВОТ НЕ ПРОШЁЛ
- НЕДОСТАТОК УВЛЕЧЁННОСТИ
- МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ
- НЕТ ФИНАНСИРОВАНИЯ
- ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО
- пренебрежение связями
- ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ
- ОТКАЗ ОТ ПИВОТА

Что входит в бизнес - план?

Статистика провала стартапа из - за непродуманных составляющих бизнес - плана



Вводная часть проекта-резюме:

- 1)направление деятельности компании;
- 2)целевые рынки сбыта и место компании на них;
- 3)рентабельность и срок возврата инвестиций;
- 4)персонал и ответственные лица;
- 5)планируемые количественные и качественные показатели в результате работы по периодам.

- Обзор рынка
- Конкуренты
- Поставщики и партнеры
- Товары и услуги
- Производственный процесс
- Потребители
- Юридические аспекты
- Маркетинг и реклама
- Организационный план
- Финансы
- Возможные риски

ИЮНЬ 2020

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Шаг 6:
Продумай собственный бизнес - план



- **Приобретение конкурентных преимуществ**

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

В связи с тем, что многие объекты интеллектуальной собственности являются научно-техническими достижениями, на основе них могут производиться новые или улучшенные товары (услуги).

- **Увеличение стоимости предприятия**
Нематериальные активы (НМА) являются наиболее эффективным инструментом увеличения стоимости компании.

- **Извлечение дополнительной прибыли**
Кроме того, что интеллектуальная собственность позволяет создавать добавочную стоимость Вашей продукции, Вы можете извлекать прибыль путем продажи лицензий и франшиз предприятиям ведущим деятельность на соседних территориях.

- **Защита собственного бизнеса.**
Права на объекты ИС принадлежат тому, кто первым осуществил их регистрацию.

- **Формирование репутации компании и продвижение товаров.**
Интеллектуальная собственность характеризует Ваше предприятие как организацию, которая соответствует современным тенденциям, заботится о своем интеллектуальном капитале и имеет большой потенциал для развития.

Интеллектуальная собственность (ИС) - перечень результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридических лиц, которым предоставляется правовая охрана.

Интеллектуальная собственность является очень важным стратегическим ресурсом и сильнейшим инструментом развития.

ИЮЛЬ 2020

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Шаг 7 :
Не забудьте о защите интеллектуальной собственности.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СПОСОБНОСТИ

Как развить предпринимательские способности?

• Развивайте в себе целостность.

Пусть настроение не влияет на результат вашей деятельности (не поддавайтесь настроению). Имейте целостную картину мира – пусть каждый раз мозаика у вас складывается одинаково.



• Развивайте в себе уверенность и умение приказывать.

Без этого вам будет тяжело общаться с людьми. Человек так устроен (на уровне инстинктов), что лидеру (вожаку) он отдает больше, чем получает. Говорите членораздельно, не торопитесь. Смотрите людям в глаза. Будьте уверены в себе.



• Будьте здоровы и активны

От предпринимателя иногда требуется значительная выносливость. Вам, может быть, потребуется не спать две ночи подряд или заниматься тяжелым трудом (физическим и/или интеллектуальным). Занимайтесь спортом. Не злоупотребляйте вредными веществами. Не запускайте свои болезни и болячки.



• Общайтесь и подражайте.

Широкий круг общения поможет наладить необходимые контакты. Если кто-то где-то успешно занимается каким-либо бизнесом, не постесняйтесь и скопируйте его. Если в круг вашего общения входит опытный и успешный предприниматель, просто попробуйте подражать ему: в манерах, в стиле работы и т.д.



• Будьте разумны и креативны.

Проявляйте творчество, нестандартное мышление. Не пользуйтесь готовыми рецептами того, как выкрутиться из сложной ситуации.



• Мыслите стратегически

Поиграйте в какую-нибудь компьютерную игру – довольно сложную экономическую стратегию. Попробуйте понять следующее. Стратегия – это когда ты в бездонном океане разных обстоятельств находишь ключевые, ориентируешься по ним.



• Будьте рациональны.

Рациональность – это в первую очередь умение и желание везде применять математику. Синоним рациональности – расчетливость. Рассчитывайте траты своего времени. Стремитесь экономить время. Знайте цену своему времени (сколько стоит час вашей работы).



• Ищите Истину.

Надо искать истину везде. Ни в коем случае не занимайтесь самообманом. Признавайте любую истину, даже горькую. При этом надо быть очень критичным.



АВГУСТ 2020

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Шаг 8:

Развивайте в себе предпринимателя.

ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

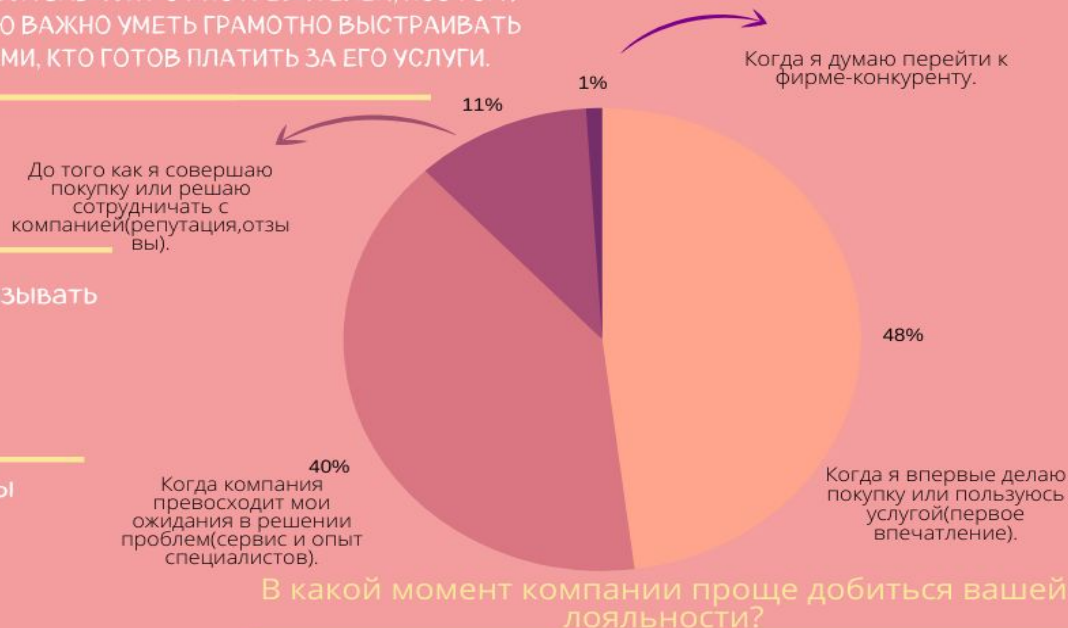
УСПЕХ, ПРОЦВЕТАНИЕ БИЗНЕСА ЗАВИСЯТ ОТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ПОЭТОМУ ЛЮБОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ВАЖНО УМЕТЬ ГРАМОТНО ВЫСТРАИВАТЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ТЕМИ, КТО ГОТОВ ПЛАТИТЬ ЗА ЕГО УСЛУГИ.

10 ГЛАВНЫХ ПРИНЦИПОВ ОТНОШЕНИЯ К КЛИЕНТУ В ПРОДАЖАХ:

- 1 Чаше проявляйте интерес, старайтесь меньше высказывать собственное мнение.
- 2 Не спешите завершить продажу.
- 3 Заботьтесь о своей репутации.
- 4 Завершайте разговор так, чтобы собеседник понял: вы готовы к продолжению деловых отношений.
- 5 Держите чувства и эмоции под контролем.
- 6 Клиент может ошибаться.
- 7 Всегда приходите вовремя.
- 8 Отвечайте за собственные действия.
- 9 Постоянный клиент – это приятель.
- 10 Не бойтесь, что потребитель уйдет.



*Шаг 9:
Узнайте, как
привлечь клиентов.*



СЕНТЯБРЬ 2020

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ НА ЭТАПЕ АНОНСА ВАКАНСИИ



ОКТЯБРЬ 2020

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

*Шаг 10:
Умейте грамотно
привлекать
персонал.*

РАЗВИТИЕ ДЕЛОВЫХ СВЯЗЕЙ

ПРАВИЛЬНЫЕ БИЗНЕС СВЯЗИ И ХОРОШИЙ КРУГ ОБЩЕНИЯ – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО ДЕЛА

1. Самое первое, что вы можете сделать – это обратить внимание на своих друзей и знакомых.



2. Второй этап, или как еще его называют «второй круг знакомств», заключается в том, что вы должны проанализировать знакомых своих знакомых. После того, как вы нашли таких людей, нужно лично с ними знакомиться. А делать это вы будете через людей из своего первого круга.



3. Есть в нетворкинге понятие «поле охоты». Что это такое? Как правило, под данным термином понимают различные тематические встречи, лекции, семинары, симпозиумы и другие мероприятия, на которых вы можете завести нужные связи, найти подходящих людей и обменяться с ними контактами. А и действительно, где как не на профильных встречах, куда съезжаются мастера своего дела, искать хороших партнеров?

4. Интернет и социальные сети. В наше время даже тяжело представить какой бизнесмен может отказаться от использования возможностей интернета для ведения своего дела. Как правило, интернет может стать невероятным помощником в продаже товаров, продвижении своих услуг, ну и поиске хороших бизнес связей.



НОЯБРЬ 2020

5. Среди людей, имеющих схожие с вами интересы, не относящиеся непосредственно к работе, тоже может быть много полезных людей. Спрашивайте их не только о хобби, но и о работе (и бизнесе).



*Шаг 11:
Развивайте деловые связи.*

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
		SUNSCREEN				1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

ПРАВИЛА УСПЕШНОГО БИЗНЕСМЕНА

1. ПОСТАВЬТЕ ПЕРЕД СОБОЙ ЧЁТКУЮ ЦЕЛЬ

2. БУДЬТЕ ОБЩИТЕЛЬНЫ

3. ОБЩАТЬСЯ С ТАКИМИ ЛЮДЬМИ,
КАКИМИ ХОТИМ СТАТЬ САМИ

4. ДЛЯ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВАЖНА
НЕ ТОЛЬКО ИНФОРМАЦИЯ, НЕ ТОЛЬКО ЗНАНИЯ, А
ВАЖНЫ КОНКРЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ

5. НЕ СЛЕДУЕТ СВОИ ДЕЙСТВИЯ ОТКЛАДЫВАТЬ
НА ЗАВТРА

6. НЕ СТОИТ ОПРАВДЫВАТЬ СВОЁ
БЕЗДЕЙСТВИЕ

7. РЕШАЙТЕ ВСЕ ВОЗНИКАЮЩИЕ
ПРОБЛЕМЫ МАКСИМАЛЬНО БЫСТРО

8. НЕ РАБОТАЙТЕ НА ПОСРЕДНИКА

9. ЦЕНИТЕ ЛЮДЕЙ

10. ПРИОБРЕТАЙТЕ АКТИВЫ

11. НУЖНО БЫТЬ ОТВЕТСТВЕННЫМ

12. НЕ НАДО ЗАВИСЕТЬ ОТ ДЕНЕГ.

ДЕКАБРЬ 2020

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

*Шаг 12:
Не
останавливайтесь
на достигнутом!*