

НАЧНИ СВОЙ БИЗНЕС

Содержание

- Что такое бизнес?
- Почему становятся предпринимателями?
- Составляющие бизнеса
- С чего начинать бизнес?
- Качества предпринимателя
- Генерирование и оценка бизнес - идей

Что такое бизнес?

- Бизнес – это продажи
- Бизнес – любой вид предпринимательской деятельности, приносящий доход
- Бизнес – предпринимательская деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела (словарь)
- Бизнес преследует также цель повышения имиджа, статуса предпринимателя (бизнесмена)

Почему становятся предпринимателями?

- Удобный случай для создания фирмы
- Воплотить собственную идею в жизнь
- Испытать собственные силы
- Избежать безработицы
- Получить больше независимости
- Желание строить свою карьеру
- Стать финансово независимым
- Иметь более высокий социальный статус
- Личная ответственность

Причины неудач

- Недостаточное финансирование
- Дефицит информации на рынке
- Пробел в квалификации (коммерческие знания)
- Пробел в планировании
- Семейные проблемы
- Производственная мощность
(малый оборот)
- Внешние факторы

Составляющие бизнеса

- Человек как предприниматель
- Продукт или услуга (бизнес-идея)
- Потребитель/Рынок (маркетинг)
- Капитал (финансы)
- Персонал

С чего начинать бизнес?

Решение

Проверка личных качеств

Планирование

Анализ рынка

Разработка концепции

Финансовый план

Калькуляция стартового капитала

Поиск финансовых источников

Фирма

Выбор правовой формы

Решение формальностей

Качества предпринимателя

- Назовите какими качествами должен обладать предприниматель
- Сформулируйте несколько утверждений , характеризующих Вас с положительной стороны.

Я (есть) -

Я могу

Лучше всего у меня получается....

Навыки

- Технические навыки
- Навыки управления бизнесом

Личностные характеристики

- Преданность
- Мотивация
- Способность рисковать
- Принятие решений
- Ситуация в семье
- Финансовое положение

Значение идеи

ЧЕЛОВЕК + ИДЕЯ +
ИНВЕСТИЦИИ –
ПРИБЫЛЬ

- Идеи нужны для разработки новых видов продукции, услуг;
- Идеи нужны для завоевания новых рынков и клиентов;
- Идеи нужны для сокращения уровня затрат;
- Идеи нужны для повышения прибыли;
- Идеи нужны для создания собственного бизнеса

Препятствия на пути генераций идей

Основными проблемами обычно являются:

- Недостаток проницательности у предпринимателя

- “убийцы идей”:

- ЭТО РАБОТАТЬ НЕ БУДЕТ

- ЭТО УЖЕ ПРОБОВАЛИ

- КТО БУДЕТ ЗА ЭТО ПЛАТИТЬ?

- ЭТО ГЛУПО

- ЭТО СЛИШКОМ ПРОСТО

- ПОЧЕМУ ЭТО НЕ СДЕЛАЛ КТО-ТО ДРУГОЙ?

Источники потенциальных идей

- идея решает проблему клиента
- идея удовлетворяет потребность клиента
- идея добавляет стоимость товару
- идея связана с законодательными изменениями
- идея как результат совершенствования предпринимателем своих навыков

Методы генерации идей

- мозговой штурм
- карты идей

Мозговой штурм

- ни одну идею нельзя игнорировать
- отрицательная реакция не допускается
- Свой вклад должны вносить все участники
- Председателя на таком собрании быть не должно, но один член группы должен записывать все идеи
- У мозговой атаки должно быть согласовано время начала и окончания
- **НЕТ НЕПРАВИЛЬНЫХ ИДЕЙ**

Мозговой штурм

Найти максимум деловых возможностей на следующие темы:

ОКНО

ОДЕЖДА

Карты идей

Использование карты идей – это усовершенствованный вариант мозгового штурма . Действуют те же принципы, но надо разделить на три типа предприятий: производство, услуги, торговля

Бизнес идея

- С кем мне необходимо поговорить
- Вопросы , которые мне необходимо задать

Анализ ССВУ –это метод , который используется для определения наиболее подходящей идеи.

С – Сильные стороны

С – Слабые стороны

В – Возможности

У – Угрозы

Оценка: макроотбор

Критерии макроотбора:

- Существует ли достаточный спрос?
- Достаточны ли собственные финансовые ресурсы (не менее 20% оценочной стоимости проекта) ?
- Есть ли похожий проект (конкуренты) ?
- Собственные возможности/ноу-хау?

Оценка идей

Платежеспособный спрос

- удовлетворяется ли существующий спрос на данный момент;
- существующий спрос удовлетворяется, но не в полном объеме ;
- существующий спрос в данное время удовлетворяется импортом;
- существующие поставки подобной продукции /услуг не постоянны;

Наличие квалифицированного штата сотрудников

- имеются ли у Ваших сотрудников различные навыки (управленческие, технические и физические) необходимые для проекта

Оценка идей

Наличие технологий/оборудования

- Технологии были проверены и испытаны
- Технологии отвечают уровню производства, уровню инвестирования и желаемому качеству продукции

Наличие сырья

- Поставки сырья постоянны - местного или импортного происхождения
- Сырье – скоропортящийся товар или нет
- Цена на сырье разумная
- Рост цен на сырье в будущем кажется

Оценка идей

Конкуренты

Чем больше у предпринимателя конкурентов, предлагающих те же самые услуги или товары, тем меньше шансов на выживание в избранной им сфере бизнеса

Легкость осуществления

- Проект может быть осуществлен за короткий период
- Проект может заработать в течении одного года
- Любые непредвиденные трудности могут контролироваться предпринимателем или руководством

Оценка идей

Соответствие стратегии

- Предложенный проект отвечает знаниям и опыту предпринимателя или ключевых сотрудников
- Проект дополняет и усиливает существующую схему, жизнеспособность или рост фирмы

Подержанность риску

- Продукт или услуга может быть легко скопирован
- Изменения среди покупателей и их стилей жизни
- Зависимость проекта от заимствуемых затрат на производство, сырья и т.д.
- Проект может пострадать от непредусмотренных факторов, как, например, погодные условия, устаревание технологии и т.д.

Оценка идей

Инвестирование

- 5 – полностью самостоятельно финансируется
- 4 – доля финансовой внешней помощи 25 %
- 3 – внешнее финансирование 50 %
- 2 - внешнее финансирование 75 %
- 1 - внешнее финансирование около 90 %
- 0 – требуется полное внешнее финансирование

Затраты \ прибыль

- Польза от проекта с точки зрения прибыльности, риска, требуемых вложений, затрат и т.п. стоит всех усилий, связанных с осмыслением, организацией и осуществлением проекта
- Проект приносит обществу достаточную пользу – занятость, наличие необходимых продуктов или услуг

Оценка идей

Государственная поддержка

- Проект находится в списке государственных приоритетов для поддержки и инвестирования
- Проект стимулируется государством в финансовом отношении (снижение или освобождение от налогов), денежном (приоритет для кредитования), сниженная процентная ставка) , или посредством любой другой помощи (маркетинг, технические или консультационные услуги)
- Проект попадает в сферу государственных приоритетов замещения импорта, содействия развитию экспорта, повышения занятости населения, программ индустриализации села развития

Концепция вашего бизнеса

- Что будете продавать
- Кому Вы будете продавать
- Как и где Вы будете продавать
- Какие потребности Ваших клиентов Вы удовлетворите
- Как будете изготавливать Ваш товар
- Какое оборудование или технологии будете использовать
- Где Вы будете покупать сырье
- Кто Ваши конкуренты

Что такое маркетинг

- Маркетинг – понять , что надо клиенту , и дать ему в красивой упаковке , в удобном для него месте , по удобной цене
- Маркетинг – это философия бизнеса , когда выигрывают и потребитель (удовлетворенные потребности) ,и компания (прибыль)

План по маркетингу

Маркетинг – это все , что делается для выяснения потенциальных клиентов и их потребностей , которые вы способны удовлетворять , при этом делая прибыль путем:

- Предоставления продуктов и услуг , в которых они нуждаются;
- Установления цены , которую они готовы платить
- Информирования и привлечения клиентов для приобретения ваших товаров и услуг

1 П - Продукт

- Составные части продукта – ассортимент, вес, размер, качество, упаковка, дизайн, гарантия
- Продукт должен иметь что-то уникальное и отличаться от подобных продуктов на рынке

2 П – Цена

- Ваши затраты
- Конкурентная цена
- Сколько клиент готов заплатить
- Сезонные скидки
- Скидки за количество закупаемого товара

3 П - Размещение

- Размещайте Ваши продукты так , чтобы завоевать Ваших самых лучших Клиентов на Ваших самых восприимчивых рынках
- Размещайте их таким образом, чтобы их можно было удобно покупать

4 П- Продвижение

- Реклама
- Связь с общественностью
- Личные продажи
- Стимулирование сбыта

Формы бизнеса

- Индивидуальный предприниматель
- Производственный кооператив
- Хозяйственное товарищество (ПТ, ТОО, ТДО, АО

Сферы бизнеса

- **Производственный бизнес**
(производство товаров, выполнение работ, оказание услуг)
- **Коммерческий бизнес** (магазины, торговые палатки, лотки)
- **Финансовый бизнес** (банки, кредитные союзы, фондовые биржи)

Персонал

Ваши задачи относительно управления предприятием и персоналом

- Административное управление
- Учет
- Маркетинг
- Продажи
- Закупки
- Производство товаров или предоставление услуг

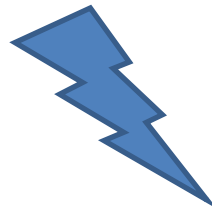
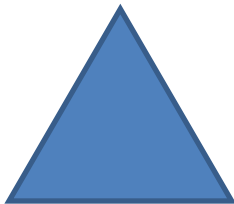
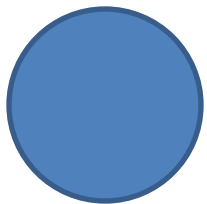
Какой персонал необходим?

- Решите на выполнение каких задач у Вас не будет хватать времени
- Определите какие навыки и другие требования предъявить Вашему персоналу
- Просчитайте сколько работников понадобится для выполнения каждой из задач

Этапы отбора персонала

- Должностная инструкция
- Идеальный профиль для кандидата (требования к кандидату)
- Форма оценки кандидата
- Поиск кандидатов
- Запрос и проверка резюме
- Тестирование
- Собеседование с кандидатом
- Испытательный срок
- Заключительное собеседование и зачисление в штат

ТЕСТИРОВАНИЕ



Поощрения персонала

- Заработная плата и материальное стимулирование
- Мотивация работников:
- Обучение и развитие
- Совместные выезды за город
- Чаепитие в честь сотрудника или отдела
- Корпоративные вечеринки
- Конкурсы
- Билеты в кино, театр, выставку, подарки
- Дни рождения и события
- Соболезнования и помощь
- Внимание семьям и детям сотрудников

Юридическая ответственность и страхование

- Налоги
- Работники(зарплата, продолжительность рабочего дня, праздничные дни, охрана труда и здоровья, больничный лист)
- Лицензия и разрешения
- Страхование (имущество, бизнес, медицинское страхование и т.д.)

Стартовый капитал

Стартовый капитал – начальный капитал ,
необходимый для открытия
собственного дела, создания
предприятия

- Инвестиции (помещение, оборудование
- оборотный капитал покрывает затраты в течение периода , когда бизнес начнет приносить прибыль.

Источники стартового капитала

- Собственный капитал
- Заемный капитал
- Лизинг
- Гранты

Финансовое планирование

Когда Вы начинаете свое дело, важно соблюдать два условия :

- Вы должны работать прибыльно
- Вы не должны оставаться без денежных средств

Для планирования и контроля финансовой ситуации необходимо:

- Составить план доходов
- Составить план расходов
- Составить план движения денежных средств
- Каждый месяц сравнивать записи по учету с каждым из двух планов
- Своевременно предпринимать действия

План действий для начала
собственного дела.....

**Поверьте в себя – просите от
жизни все – достигайте своих
целей и радуйтесь жизни!**

**Радость и счастье – это Ваш
собственный выбор!**

**Будьте богаты и счастливы!
Желаем успеха!!!**

