



Как организовать свое дело

Программа
элективного курса
для 9 класса

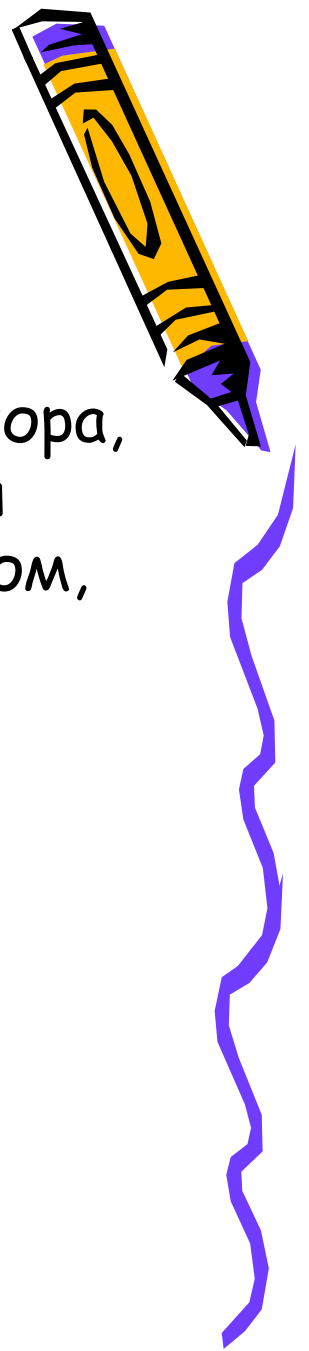


МОУ «Пашская средняя общеобразовательная школа»
Работа учителя экономики
Цветковой Лидии Васильевны

О себе

Я работаю в школе с 1996
года и имею опыт
преподавания
экономики с 5 по 11 класс.
Мною разработана
программа элективного
курса «Как организовать
своё дело»





«Выполняя роль свечи зажигания и катализатора, предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает оказаться прибыльным делом».

(К. Макконел, С. Брю-Экономикс:
принципы, проблемы и политика. 1992г.)





Бизнес –
не только род деятельности,
но и призвание.



Не все могут и не все должны
становиться
предпринимателями,
по статистике только каждый
десятый человек
становится реально
успешным
предпринимателем.



Цели и задачи курса

- Выработка и развитие навыка предпринимательской деятельности, формирование нравственных принципов предпринимательства
- Развитие деловых и творческих способностей детей
 - Воспитание, выработка и развитие лидерских качеств
 - Ориентация на выбор профессии, связанной с экономикой и бизнесом



Теоретическая часть

рассматривает вопросы, по темам, посвященным основам бизнеса:

- составление бизнес-плана фирмы,
- подготовка учредительных документов,
 - выбор формы предприятия,
 - регистрация в налоговых органах и пенсионном фонде,
 - открытие расчетного счета в банке,
- пути разрешения экономических трудностей и другие



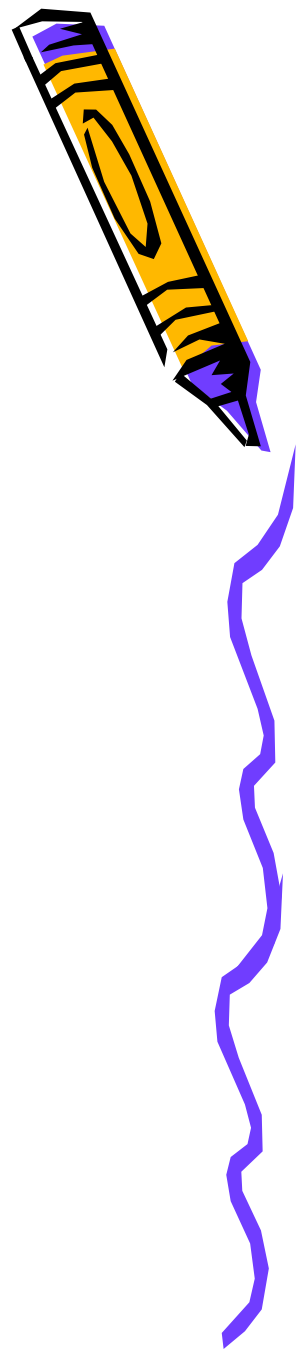
Практическая часть

предполагает подготовку варианта бизнес-плана своей фирмы.

- По мере прохождения очередной темы группа заполняет соответствующий раздел своего собственного бизнес-плана.
- Formой отчетности группы является защита проекта по созданию собственного предприятия.



Преподавание курса
проводится в рамках
долгосрочной экономической игры
«Организация своего бизнеса»



Тематическое планирование

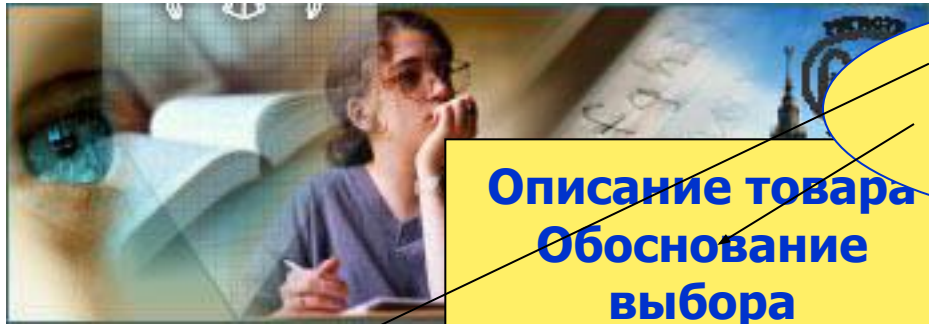


Тема	Теория	Практика
Бизнес-планирование деятельности фирмы	1	1
Оценка рынка сбыта и конкурентов	1	1
План маркетинга	1	1
Производственный и организационный план	1	3
Финансовый план	1	2
Оценка риска	1	1
Доработка проектов, создание презентаций и защита проектов		2
Итого	6	11



Бизнес-планирование

Успех в бизнесе – это результат планирования



Бизнес-план

Описание товара Обоснование выбора

- Сведения о производимом продукте: характеристика отрасли, характеристика товара

Производственный Организационный Финансовый планы Оценка рисков

Оценка конкурентов

- Преимущества и уязвимые места конкурентов
- Методы конкурентной борьбы (цена, качество, сервис, имидж и т.д.)

Вступление, цель работы

- Суть проекта
- Возможность реализации
- Кто и как...?
- Объем инвестиций
- Источник финансирования
- Сроки реализации
- Сведения о фирме

Оценка рынков сбыта

- Потенциальные покупатели
- Емкость рынка
- Прогноз объема продаж

План маркетинга

- Ценовая стратегия
- Реклама
- Схема реализации
- Стимулирование продаж
- Послепродажное обслуживание
- Общественное мнение

Фрагменты бизнес-плана «Создание салона красоты»

Салонный бизнес
может приносить более 30% прибыли
на вложенный капитал

Оценим рынок

Стало неприличным появляться в обществе
неопрятным, неухоженным, состарившимся.

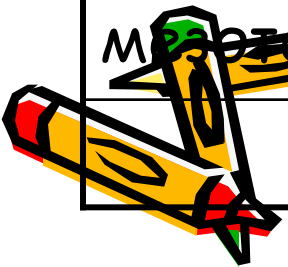
Клиенты пришли к пониманию, что домашний уход за
собой неэффективен, а салонные процедуры экономят
время, силы, добавляют положительные эмоции от
общения с мастерами красоты.

Услугами салонов красоты пользуются не только женщины,
но и мужчины



Доходность салона площадью в 120 кв.м

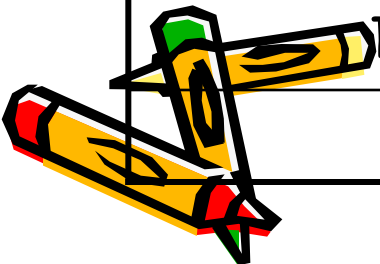
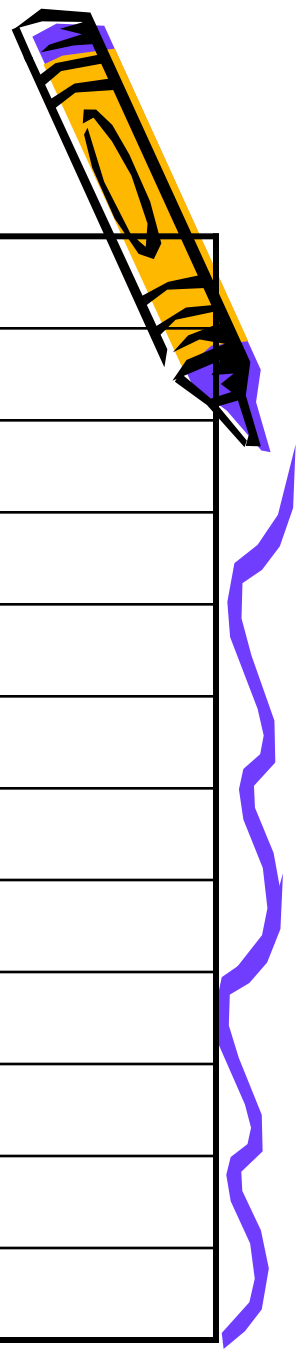
Услуга	Макс. кол-во в день	Цена услуги \$	Выручка в месяц \$	Прибыль с Услуги \$
парикмахер	24	15	4320	3672
маникюр	12	25	3000	2550
косметолог	8	30	3600	2525
массаж	12	25	3000	2850
пилинг	12	40	2880	2736
солярий	48	10	2880	2304
коррекция фигуры	20	30	5400	5373
массотерапия...	30	50	4500	3375
Итого			35 820	29 458



Оплата персонала

(в среднем по московским салонам)

Специальность	Количество	Всего, \$
Косметолог	2	2 000
Врач	2	2 000
Эстетисты	4	1 600
Массажисты	2	1 200
Управляющий	1	1 000
Администратор	2	1 200
Бухгалтер	1	200
Уборщица	1	150
Маникюр	2	1 000
Парикмахер	4	2 000
Итого	21	12 350



Суммарные расходы

Реклама - 1000 \$
Коммунальные расходы - 2000 \$
Материалы - 6362 \$
Зарплата с начислениями - 14 350 \$
ИТОГО: 23 712 \$

Ежемесячная чистая прибыль

(без учета налогов) **5 746 \$**

В год - 68 952 \$



Полезные советы по запуску и раскрутке

Не пожалейте 2 - 3 тыс. долларов
для презентации салона -
200 постоянных клиентов Вам обеспечены!

За неделю до презентации

распространите 10 - 15 тыс. приглашений.

Пообещайте пришедшим призы,
бесплатные процедуры, фуршет

Если бесплатные процедуры будут эффективны,
то, по закону психологии, основная масса
посетителей станут

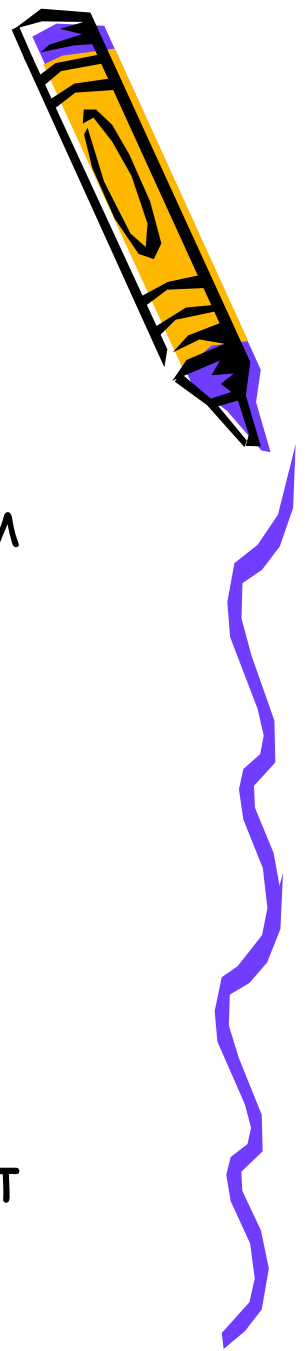
Ваши постоянными клиентами.



Начинающим бизнесменам

Конкретные виды частного бизнеса

- Доход с помощью фотоаппарата
 - Бизнес по окраске домов
 - Бизнес видеопроката
- Бизнес по снабжению древесным топливом
 - Дневной детский центр
 - Служба уборки домов и квартир
 - Мини-маслобойня
 - Букинистический магазин
 - Служба видеосъемок
 - Служба чистки окон
 - Служба знакомств по переписке
- Бизнес по организации ландшафтных работ



Наш курс - это только введение
в мир малого бизнеса.

Учитесь, думайте, дерзайте -
и Вы сможете создать свое дело без
особых проблем.

Удачи Вам!

