



Как организовать свое дело

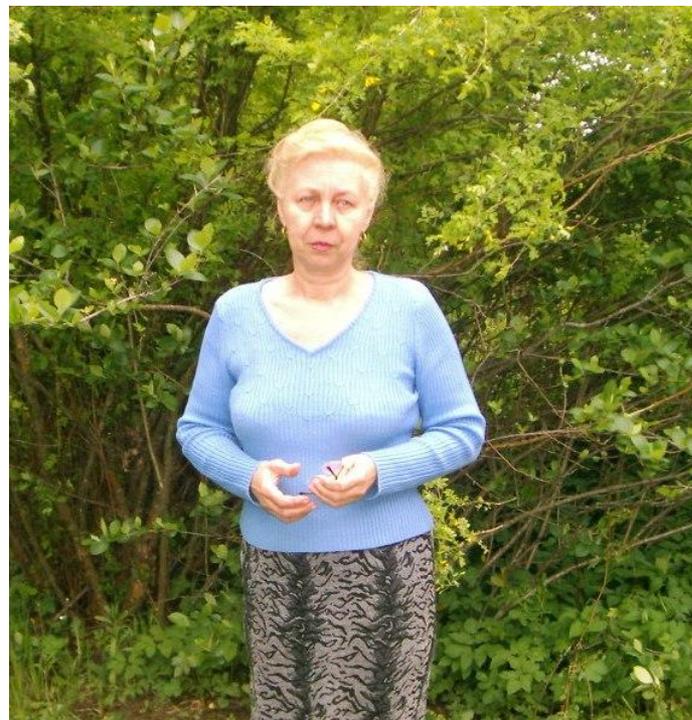
Программа
элективного курса
для 9 класса

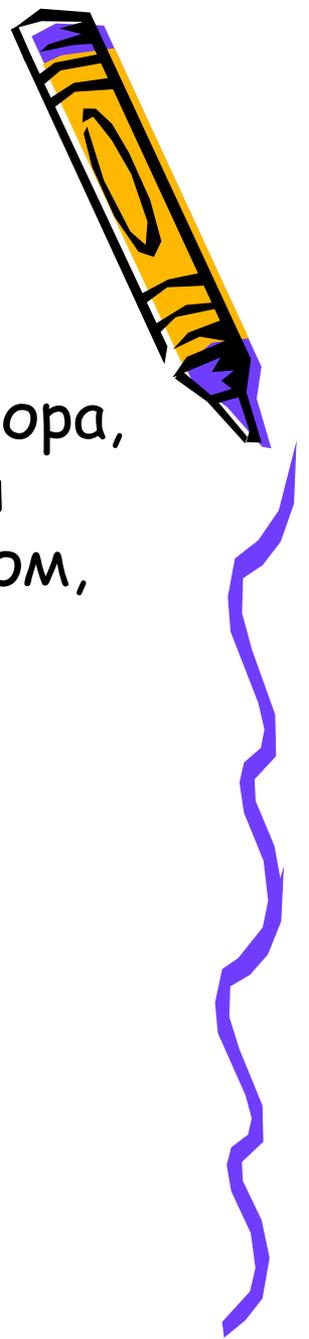


МОУ «Пашская средняя общеобразовательная школа»
Работа учителя экономики
Цветковой Лидии Васильевны

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»

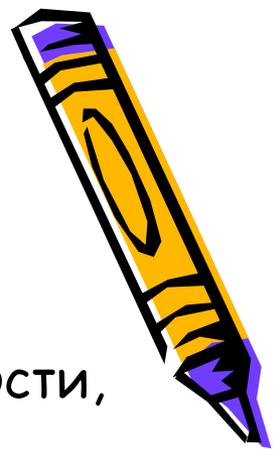




«Выполняя роль свечи зажигания и катализатора, предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает оказаться прибыльным делом».

(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

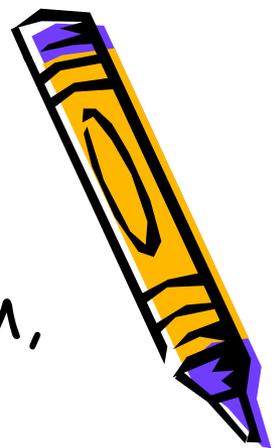
- Выработка и развитие навыка предпринимательской деятельности, формирование нравственных принципов предпринимательства
- Развитие деловых и творческих способностей детей
 - Воспитание, выработка и развитие лидерских качеств
 - Ориентация на выбор профессии, связанной с экономикой и бизнесом



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.

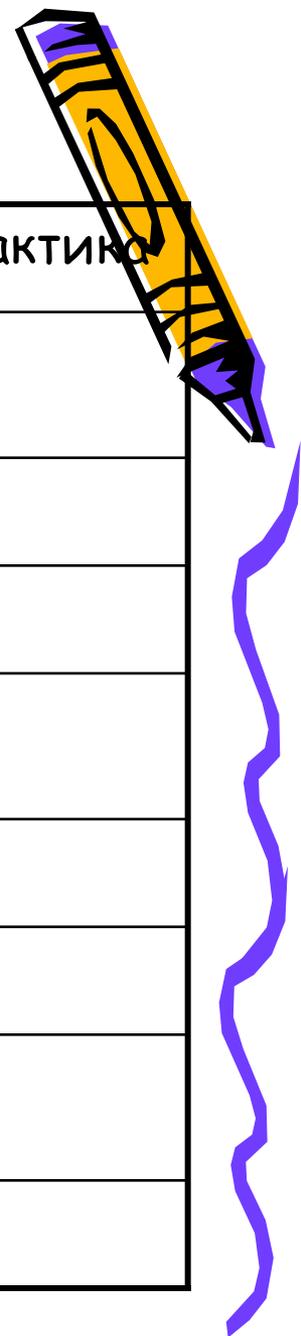
- По мере прохождения очередной темы группа заполняет соответствующий раздел своего собственного бизнес-плана.
- Formой отчетности группы является защита проекта по созданию собственного предприятия.



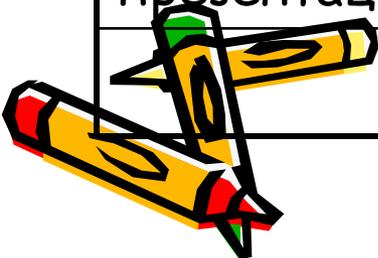
Преподавание курса
проводится в рамках
долгосрочной экономической игры
«Организация своего бизнеса»



Тематическое планирование

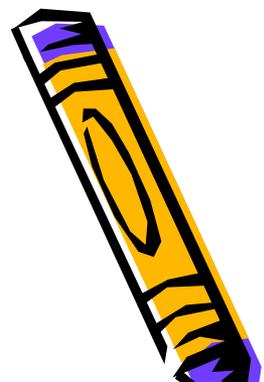
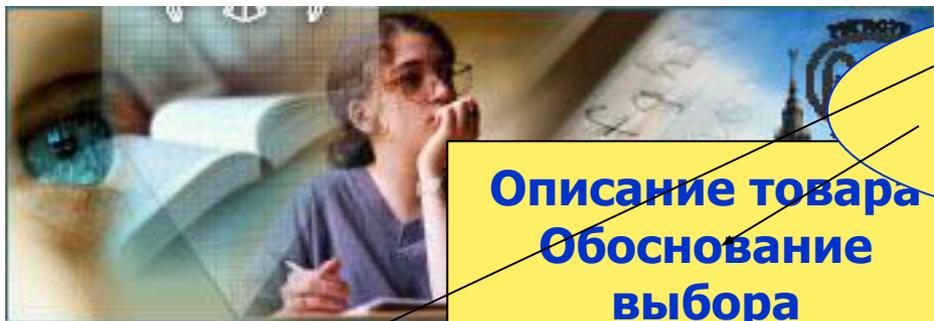


Тема	Теория	Практика
Бизнес-планирование деятельности фирмы	1	1
Оценка рынка сбыта и конкурентов	1	1
План маркетинга	1	1
Производственный и организационный план	1	3
Финансовый план	1	2
Оценка риска	1	1
Доработка проектов, создание презентаций и защита проектов		2
Итого	6	11



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»

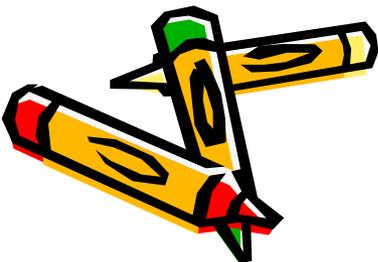
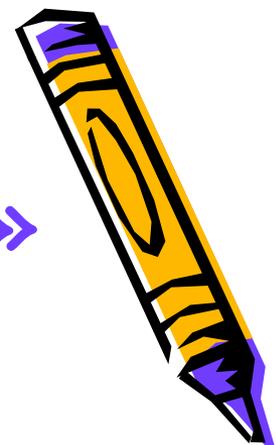
Салонный бизнес
может приносить более 30% прибыли
на вложенный капитал

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



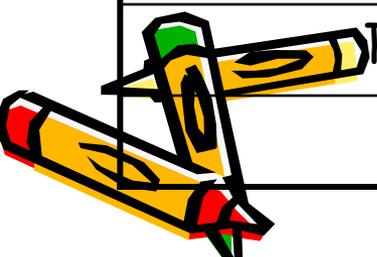
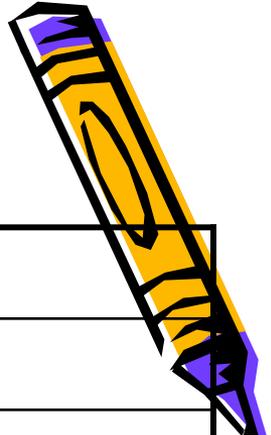
Доходность салона площадью в 120 кв.м

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
массаж-терапия...	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

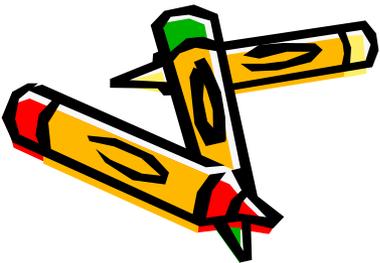
Суммарные расходы

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!

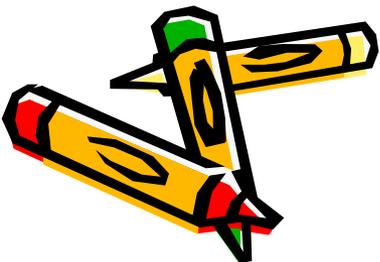
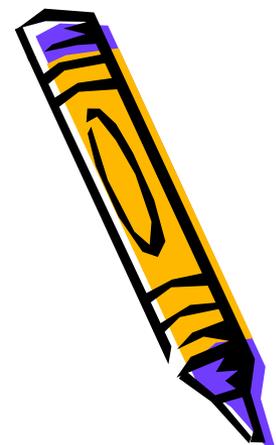
За неделю до презентации

распространите 10 - 15 тыс. приглашений.

Пообещайте пришедшим призы,
бесплатные процедуры, фуршет

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

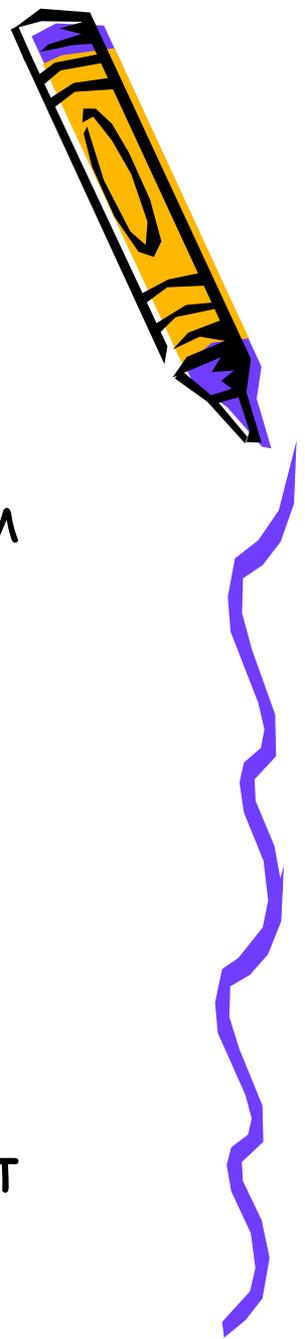
Ваши постоянными клиентами.



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!

