Бизнес-план

Проект по экономике

Тема: «БИЗНЕС-ПЛАН»

Название предприятия Бренд

Фото автора

Автор: фамилия, имя
учащийся _ «_» класса

2. Критерии выбора предприятия

Предприятие должно быть

- <u>экономически и социально значимым</u>

– продукция должна быть интересна потребителям, приносить значительный доход предпринимателю, банку, государству, отвечать гуманистическим критериям – служить человеческому развитию.

Успешность – получение значительной прибыли (эффективное использование ресурсов)

Значимость продукции – экономическая и социальная

БИЗНЕС-ПЛАН

Участие в общественной жизни

Организация трудовых ресурсов

Гуманистические критерии

3. План презентации

- 1 слайд – название, исполнители.
- Обоснование выбора предприятия
- Маркетинговое исследование.
- Рекламная кампания.
- Бренд предприятия.
- Форма организации предприятия – юридическое обоснование.
- Источники финансирования.
- Сырье.
- Капитальные ресурсы: помещение, оборудование, транспорт.
- Трудовые ресурсы: штатное расписание.
- Способы реализации товара.
- Развитие предприятия – расчет динамики.
- Баланс расходов и доходов.
- Расчет прибыли и рентабельности
- Расчет налогов
- Общественная деятельность предприятия, благотворительность.
- Вывод – о значимости предприятия для субъектов экономики.
- Спасибо за внимание

Проект: Маркетинговое исследование

3. Произвожу то, что продается и формирую потребности

2. Анализирую то, что производится и продается

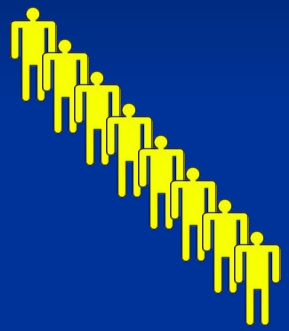
1. Продаю то, что произведено

Маркетинг – это набор методов, с помощью которых фирма определят, что, для кого, как и почем производить и продавать – это предпринимательская деятельность, которая управляет продвижением товаров и услуг от производителя к потребителю.

Проект: Маркетинговое исследование

3. Произвожу то, что продается и формирую потребности

1. Маркетинговое исследование
2. Реклама нового продукта



Маркетинг – это набор методов, с помощью которых фирма определят, что, для кого, как и почем производить и продавать – это предпринимательская деятельность, которая управляет продвижением товаров и услуг от производителя к потребителю.

Этапы маркетингового исследования

1. Выявление потребностей
2. Удовлетворение потребностей
3. Возобновление потребностей

Описание потенциального потребителя

- Пол
- Возраст
- Социальная группа
- Уровень дохода
- Район проживания
- Для какой цели используется товар
- Как часто возобновляется потребность в товаре

Цель маркетингового исследования – установление круга потребителей величины спроса на товар и ориентировочной цены

ПРИМЕР:

Товар – услуга дамской парикмахерской по окраске волос

Потребитель: ***женщины среднего и пожилого возраста, нуждающиеся в окраске седеющих волос или имеющие намерения изменить имидж; среднего и выше среднего социального статуса, с уровнем дохода от 20 до 50 тыс. рублей, проживающие в районе местонахождения парикмахерской. Услуга приобретается с целью улучшения внешнего вида и изменения имиджа. Возобновляемость потребления – 1 раз в месяц. В районе исследования выявлено приблизительно 1200 потенциальных потребителей.***

Результат исследования: величина спроса – 1200 услуг в месяц по цене 1000 рублей.

Проект: Рекламная кампания

- Разработать бренд предприятия
- Продумать методы и каналы информирования потребителей
- Рассчитать сумму расходов на рекламные акции

По данным маркетинговых исследований, ежегодно проводимых консалтинговой компанией Interbrand, компания Samsung находится на 21 месте по суммарной стоимости бренда. Основной конкурент компания Sony — 25-е место. Стоимость бренда – более 17 млн. долларов.

SAMSUNG

Проект: Юридическое обоснование

Формы организации предприятия:

- Индивидуальное предприятие

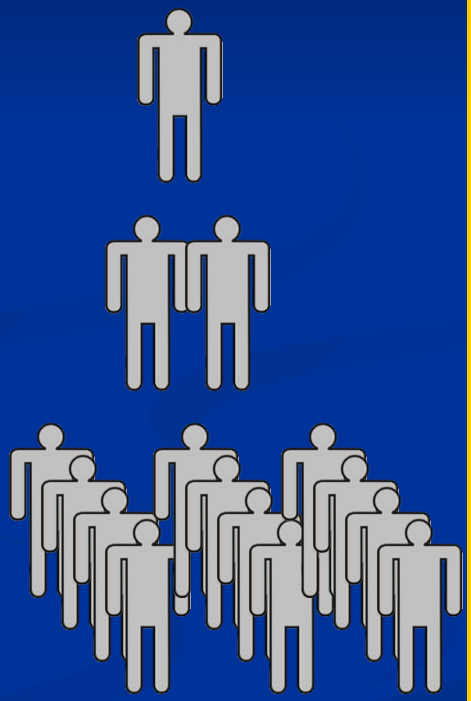
  один владелец

- Товарищество

  два или несколько владельцев

- Акционерное общество

  много владельцев предприятия через акционирование капитала



Проект: Источники финансирования

- Собственные средства предпринимателя

  сбережения, наследство, реализация недвижимости

- Заемные средства

  кредит в банке и проценты по кредиту необходимо включить в расходы ежемесячно

- Привлечение сбережений других людей

  акционирование

Проект: Ресурсы

- Сырье

  источники, цены, количество

- Капитал

  перечень и цены на оборудование, транспорт,
  энергию, аренду, коммунальные платежи и амортизация.
  Амортизация – отчисления на возобновление капитальных ресурсов

- Труд

  штатное расписание, в котором прописаны все сотрудники:

  должность, возраст (пол, если это важно), образование, опыт, зарплата и
  общий фонд зарплаты всех.

- ВСЕГО: общая сумма расходов на производство

Проект: Развитие предприятия

- Способы реализации товара:

  Самостоятельно, розничная, оптовая

- Расчет динамики предприятия:

  обоснование предположений о ходе производства и реализации, расчет выручки по временным периодам

  Как предполагается развивать предприятие – увеличить объем производство, расширить ассортимент и т.д.

Проект: Показатели предприятия

- Баланс расходов и доходов.
- Расчет прибыли и рентабельности

- **Выручка** – денежная сумма от продажи товаров.
- **Прибыль** – денежная сумма, равная разнице между выручкой от продаж товаров или услуг расходами на их изготовление и реализацию.
- **Рентабельность** – отношение результата к затратам , т.е. прибыли к издержкам в процентах.

Проект: Показатели предприятия

- Расчет налогов

- **35% от прибыли отчисляется в доход государства** – Налог = Прибыль х 0,35

- **Чистая прибыль = Прибыль – Налог** или 0,65 об общей прибыли предприятия

Общественная деятельность

- <u>Общественная деятельность предприятия</u>

  – благотворительность, участие в общественной жизни, праздничные акции и т.д.

Значимость предприятия для субъектов экономики

Если предприятие успешно:

- Государство стало богаче – люди обеспечены нужным товаром, получены налоги
- Владельцы кредитных средств и посредник – банк получили доход
- Работники обеспечены работой
- Сам предприниматель получил прибыль

Если предприятие убыточно:

- Ресурсы использованы нерационально и затрачены зря
- Государство стало беднее – люди не получили нужный товар, не получены налоги
- Владельцы кредитных средств не получили доход
- Работники потеряли работу
- Сам предприниматель разорен и становится банкротом

Чтобы бизнес был успешным, в нем должны быть заинтересованы все участники хозяйственной деятельности – от каждого гражданина до банка и государства в целом

Спасибо

за внимание!