

# Сегодня на уроке:

- Рассмотрим плюсы и минусы собственного бизнеса
- Научимся выбирать идею и превращать ее в стратегию
- Разберем разделы бизнес-плана
- Обобщим знания, необходимые начинающему предпринимателю



# Что такое предпринимательство?



Банк России

**Предпринимательство** – экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от производства и/или продажи товаров, оказания услуг.

Источник экономического роста, повышения конкурентоспособности, создания рабочих мест, реализации общественных целей, развития инноваций.

На протяжении веков предприниматели являются **двигателем экономики**.





# Плюсы предпринимательства



Банк России



Лучший  
Начальник

- Возможность иметь заработок для обеспеченной жизни
- Возможность быть самому себе начальником
- Реализация возможностей на рынке
- Повышение моего статуса и престижа
- Применение навыков, приобретенных во время обучения
- Обеспечение занятости



Лучший  
Менеджер



Лучший  
Бухгалтер



Работник  
Месяца



## Минусы предпринимательства

- Риск провала – никто не гарантирует предпринимателю, что его бизнес-идея принесет ему деньги
- Повышенная ответственность – предприниматель самостоятельно принимает все основные решения
- Необходимость экономить на первом этапе



Не начинайте свое дело только потому, что «бизнес – это круто».





# Качества предпринимателя



Банк России

- Наблюдательность и инициативность
- Дисциплина и настойчивость
- Решительность
- Осмотрительность и готовность брать на себя ответственность
- Ориентированность на людей
- Способность изменяться
- Креативность и оптимизм
- Желание получить достойное вознаграждение



**Успех приходит к тем, кто начинает готовить себя к предпринимательству заблаговременно, а не после открытия бизнеса.**

# Предприниматели, изменившие мир



Банк России



Томас Эдисон



Генри Форд



amazon

Джефф Безос



Microsoft

Билл Гейтс



SPACEX  
Илон Маск



Google

Ларри Пейдж и Сергей Брин

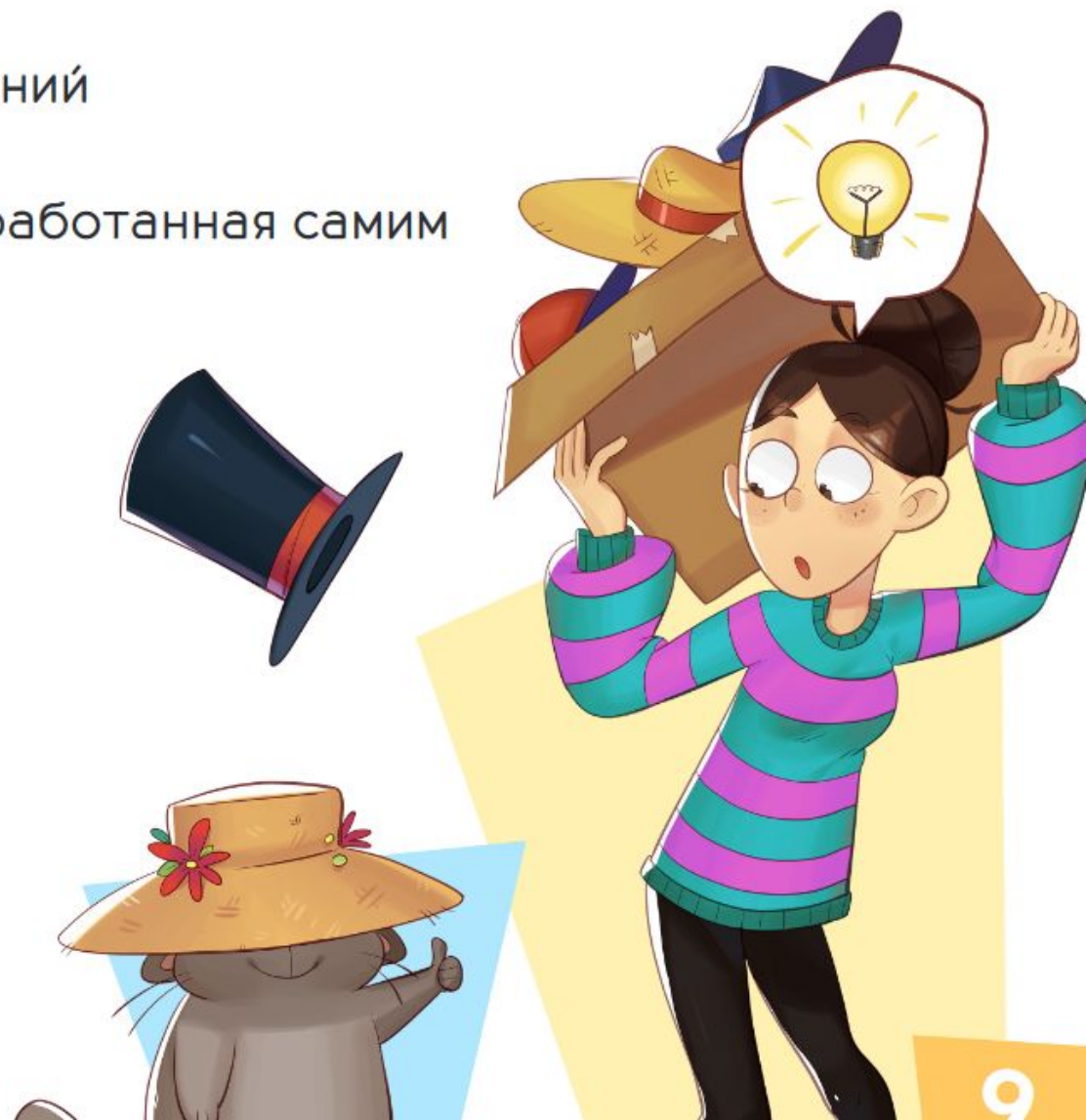


# Как найти и выбрать бизнес-идею?



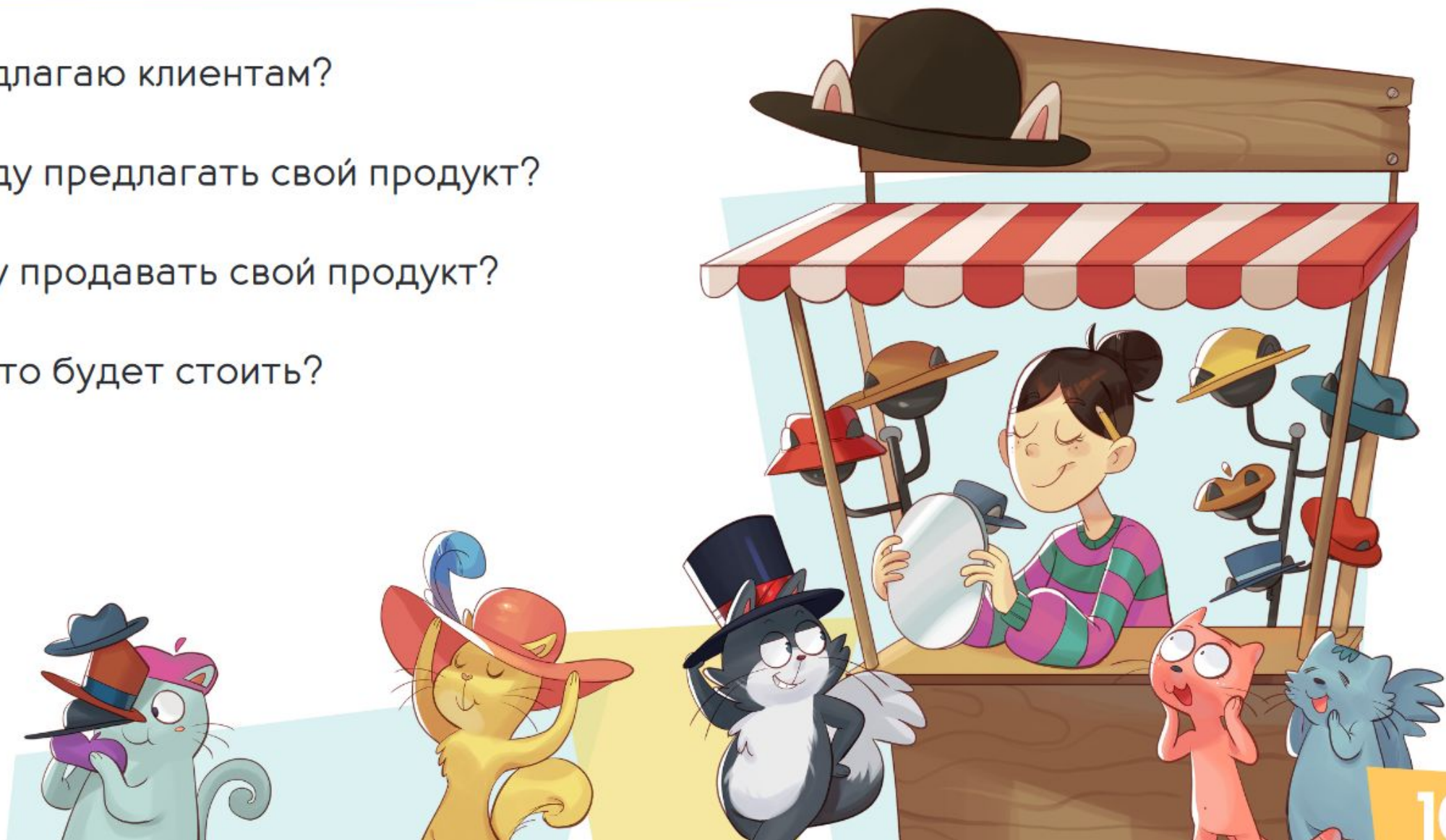
Банк России

- Отталкиваясь от ваших талантов и предпочтений
- Иногда это оригинальная идея продукта, разработанная самим предпринимателем, инновационный продукт
- Общение с покупателями (настоящими или потенциальными)
- Зачастую надежной идеей является покупка франшизы



# Оцените жизнеспособность идеи

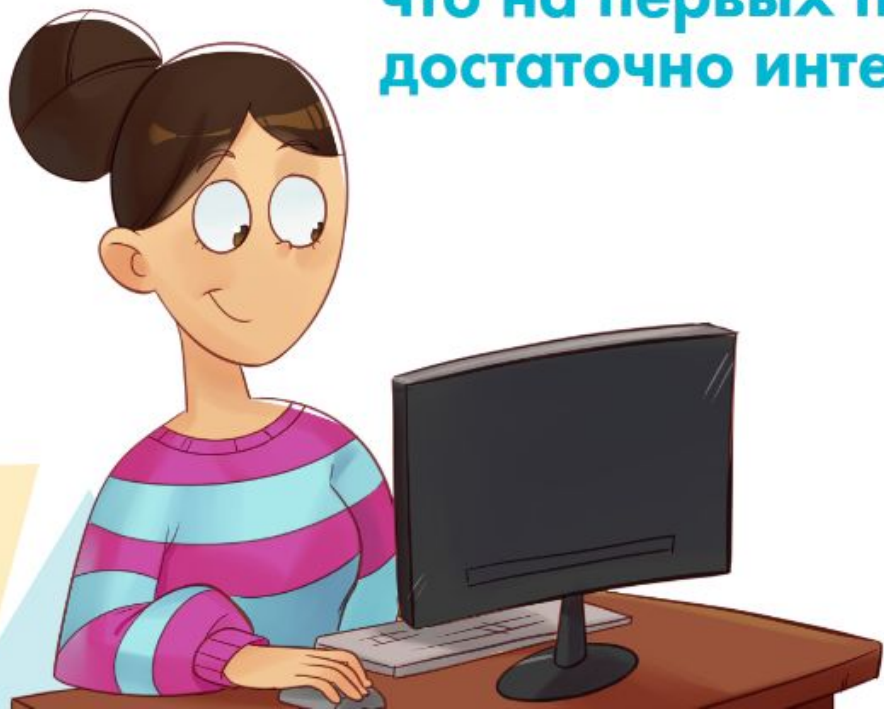
- Что я предлагаю клиентам?
- Кому я буду предлагать свой продукт?
- Где я буду продавать свой продукт?
- Сколько это будет стоить?





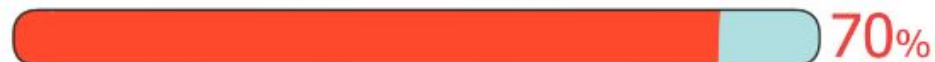
# Протестируйте идею на своей целевой аудитории

Аня увлекается конструированием шляп и решила открыть магазин. Она устроила опрос среди знакомых в соцсетях. **В итоге стало понятно, что на первых порах будет достаточно интернет-магазина.**

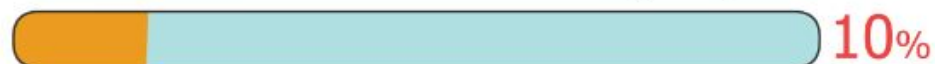


## Опрос

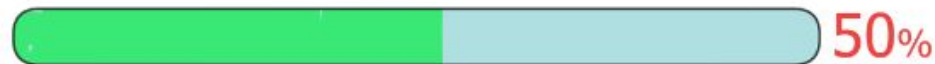
Вам нравятся шляпы, которые я делаю?



Готовы ли вы ехать за шляпами в другой район?



Купите ли вы шляпы дороже, чем за 2000 рублей?



# Оцените потенциал



Банк России

Оцените перспективы своего развития на рынке. Можно использовать **SWOT-анализ**. Давайте разберем бизнес-идею Ани.

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (strengths)

- Покупка онлайн в один клик
- Оригинальная продукция
- Стоимость продукции ниже рыночной на 10% в данном сегменте

## СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (weakness)

- Нет доставки
- Отсутствие опыта организации собственного производства
- Узкий ассортимент (только шляпы)
- Отсутствие концепции продвижения интернет-магазина

## ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ (opportunities)

- Открытие физической точки продажи шляп ручной работы
- Формирование постоянной клиентуры, которой можно предлагать новые опции и бонусные программы
- Расширение ассортимента
- Возможность изготовления шляп по индивидуальному заказу

## ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ УГРОЗЫ (threats)

- Усиление позиций конкурентов с широким ассортиментом
- Потребители на первом этапе – только подписчики
- Рост цен на комплектующие материалы



# Определите стратегию продвижения и бизнес-цель

- Оцените, как именно продвигают свои товары или услуги ваши конкуренты, какие они используют каналы и сколько денег тратят на рекламу.
- Продуманная стратегия продвижения компании позволит использовать бюджет максимально эффективно.

## Ставьте цель!

- Будьте смелее, но оставайтесь реалистом. Определите конкретные цифры по объему продаж, количеству клиентов, территории. Задайте себе верхнюю планку, к которой будете стремиться.

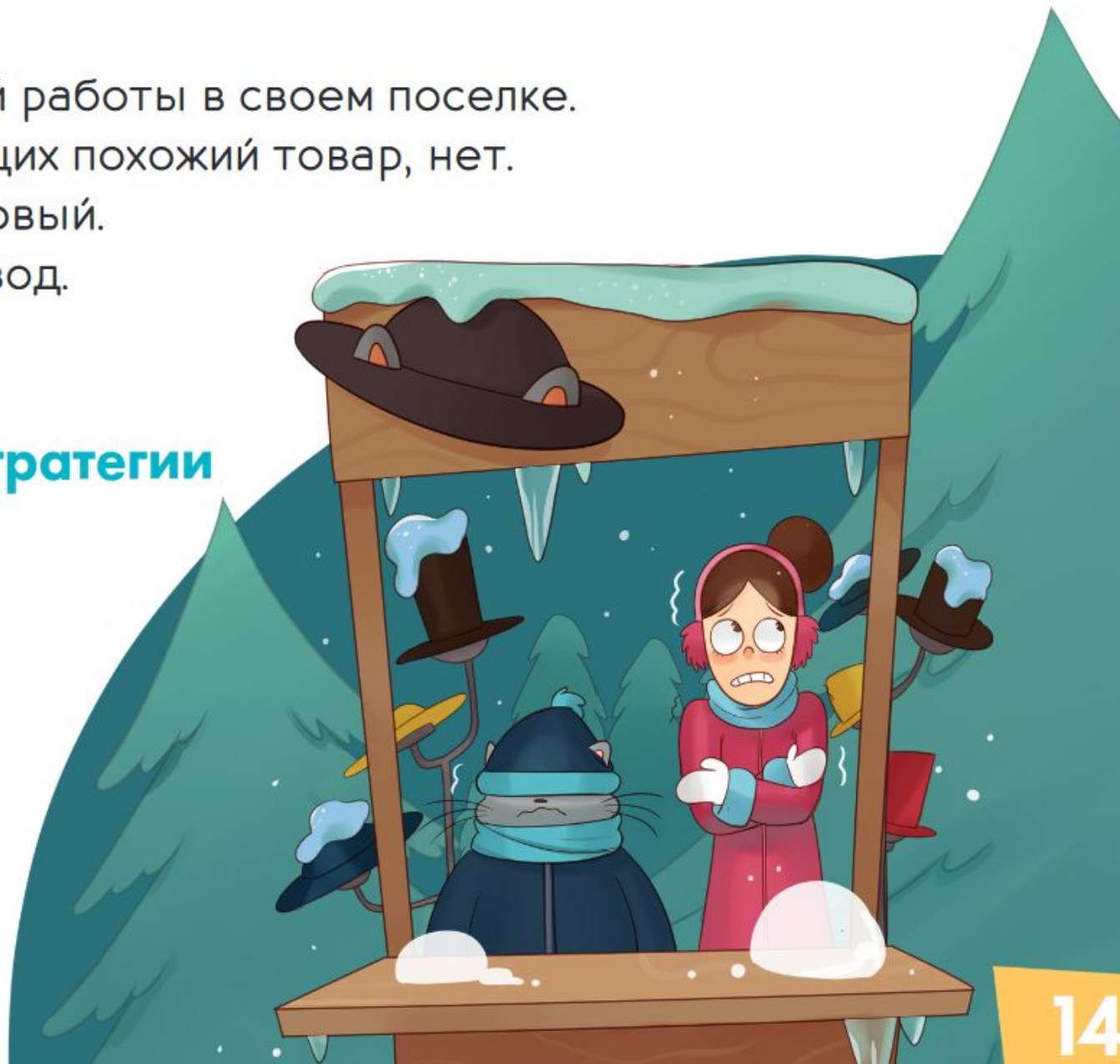




Аня хочет открыть магазин шляп ручной работы в своем поселке.  
Сильные стороны: конкурентов, имеющих похожий товар, нет.  
Население – 3000 человек. Климат суровый.  
Основное место работы жителей – завод.

## Какую ошибку Аня совершила? Какой этап построения бизнес-стратегии она пропустила?

1. Выбор идеи
2. Оценка жизнеспособности идеи
3. SWOT-анализ







- Описание продукта
- Мониторинг рынка
- Производственный план и расчет себестоимости

**Бизнес-план** – подробное описание вашего проекта с расчетами и перспективой на ближайшие несколько лет. Он нужен потенциальным инвесторам или банку, в который вы пойдете за кредитом, партнерам.

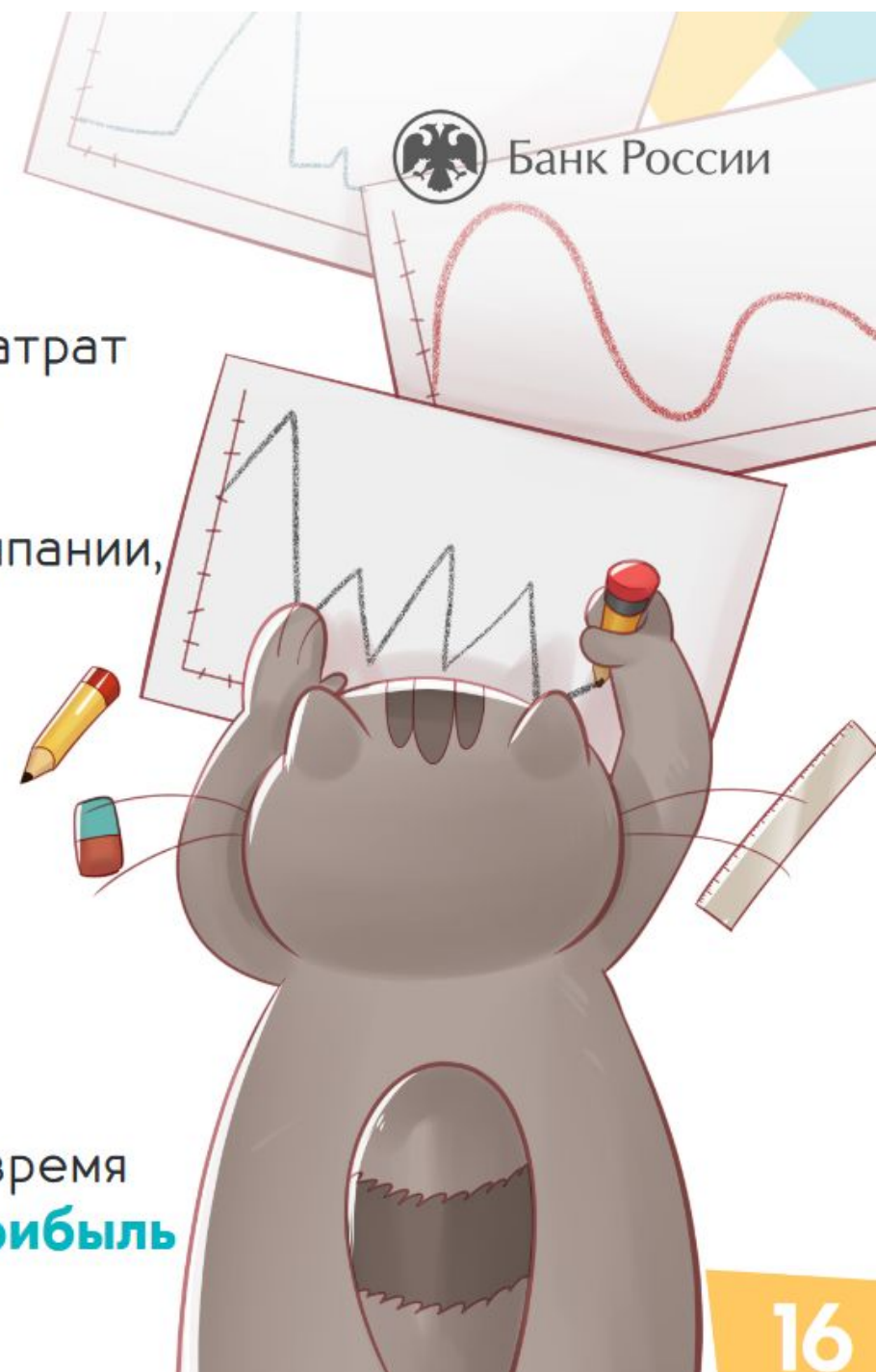
- **Описание продукта** с вариантами его дальнейшей трансформации.
- **Анализ рынка** с описанием всех групп конкурентов и характеристики возможных покупателей.
- **Производственный план** и расчет себестоимости товара или услуги.

# Бизнес-план: разделы

- **Маркетинговый план** – план продвижения и смета затрат на рекламу и другие виды коммуникации с клиентами.
- **Организационный план** – отражение структуры компании, оценка зарплат сотрудников, а также внешних услуг.
- **Финансовый план** учитывает все источники финансирования и доходы, а также все, в том числе разовые, расходы и налоги.

## Бизнес-план должен показать:

**Сколько денег** вам потребуется на запуск проекта, когда он выйdet **на самоокупаемость**, через какое время **удастся вернуть** вложенные средства и на **какую прибыль** можно рассчитывать.





# Как привлечь финансирование



Банк России



- Друзья, семья, учредители
- Предпринимательский кредит в банках – сложно, под залог имущества
- Кредит под гарантию госструктур
- Льготный кредит для малого бизнеса
- Собрать деньги с помощью краудфандинга
- Привлечь инвестора

# Зарегистрируйте бизнес (выберите форму)

## Физическое лицо

- Статус самозанятого физического лица
- Индивидуальный предприниматель (ИП)

## Юридическое лицо

- Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

## Ответственность предпринимателя:

- отвечает всем своим имуществом (деньги на счетах, квартиры, машины)



- отвечает всем имуществом компании





# Выберите форму налогообложения



Банк России

- Общая система налогообложения
- Упрощенная система налогообложения
- Патент
- Единый налог на вмененный доход



# Займитесь деталями



Банк России

- Открыть расчетный счет в банке
- Завести онлайн-кассу, если ваш вид бизнеса требует ее наличия
- Проверить соответствие помещения требованиям пожарной безопасности
- Уточнить санитарные требования, если вы планируете работать с продуктами питания
- Изучить права потребителей
- Проверить соответствие вашего продукта государственным стандартам
- И многое другое...





## Мечтай!

Начать стоит с оценки идеи и разработки генеральной стратегии вашего бизнеса.

## Планируй!

Если идея стоящая, нужно написать подробный бизнес-план. Он станет вашим главным ориентиром на первые полгода-год. Затем, возможно, потребуется его скорректировать.

## Действуй!

- Найдите источники финансирования.
- Определитесь с удобной формой ведения бизнеса и отчетов перед налоговой
- Уделите внимание деталям.

