Маркетинг. Менеджмент

elvira@psyelvira@psy.elvira@psy.nsu.ru
@ElviraP

Предпринимательство -

- это любая попытка создания нового бизнеса или компании, предпринятая отдельным лицом, группой лиц или ранее существовавшими компаниями (Википедия)

Предпринимательство -

- это любая попытка создания нового бизнеса или компании, предпринятая отдельным лицом, группой лиц или ранее существовавшими компаниями (Википедия)

- стиль управления, включающий в себя преследование возможности без оглядки на имеющиеся ресурсы (Harvard Business School).

Технологическое предпринимательство -

создание нового бизнеса, в основу которого положена инновационная (наукоемкая) идея.

Инновация – воплощение полезной идеи в рыночном пространстве

То есть предпринимательство – это то, что меняет определенный некий «кусок» реальности.

Мифы
(ограничивающие убеждения)
о предпринимательстве

Миф №1:

Чтобы стать предпринимателем, нужно бросить научную карьеру и уволиться с работы

14 ноября в Технопарке Новосибирского Академгородка состоялись финальные защиты проектов участников бизнес-ускорителя А:СТАРТ. По результатам экспертных оценок победителями стали 13 команд. Одна из них — студенческая команда из НГУ «Pentastic»

«Утокс» под руководством Андрея Загоруйко, ведущего научного сотрудника Института катализа СО РАН, победителя осеннего А:СТАРТ 2019, занимается стекловолокнистыми катализаторами нового поколения и структурированными картриджами на их основе.

Миф №2:

Мне придется заложить квартиру, чтобы вложить деньги в бизнес.

Финансово-инвестиционный офис Академпарка — сервис по поиску и привлечению инвестиций и мер финансовой поддержки для инноваторов и высокотехнологичных компаний региона.

«Наша цель — максимально облегчить Ваш доступ к этим ресурсам. Партнеры финансово-инвестиционного офиса Академпарка готовы поддержать инновационные команды региона. Мы работаем с такими крупнейшими фондами и институтами развития, как Фонд содействия инновациям, АО «РОСНАНО», Фонд «Сколково», АО «Российская венчурная компания» и другие.»

Миф №3:

Предпринимательство - это талант, а у меня его нет

Миф №4:

Чтобы быть успешным предпринимателем, нужно уметь продавать (а я, конечно же, не умею)

Ваш миф:

Angioline interventional device

UNISCAN Contract Manufacturing

TION.

alawar

OCSiAl

iFarm

Технологические предприниматели

Стив Джобс

Марк Цукерберг

Томас Эдиссон

- Прибыль
- Рентабельность
- Рынок
- Спрос – предложение
- Маркетинг
- Менеджмент

Прибыль -

разница между стоимостью проданного фирмой товара и расходами, затраченными на его приобретение или обработку.

Рентабельность -

степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств

Рынок -

организации и люди, которые совершают сделки обмена.

У каждого рынка есть две характеристики: географическая и товарная.

Спрос-предложение

- **Спрос** – это намерение потребителей, обеспеченное платежными средствами, приобрести данный товар.
- **Предложение** – это готовность производителей (продавцов) поставлять на рынок определенное количество товаров или услуг по данной цене.

Задание:

1. Поищите идею/проект, который вы хотели бы реализовать.

2. Посмотреть фильм Ю.Дудя «Как устроена IT-столица мира» и выписать все новые слова))

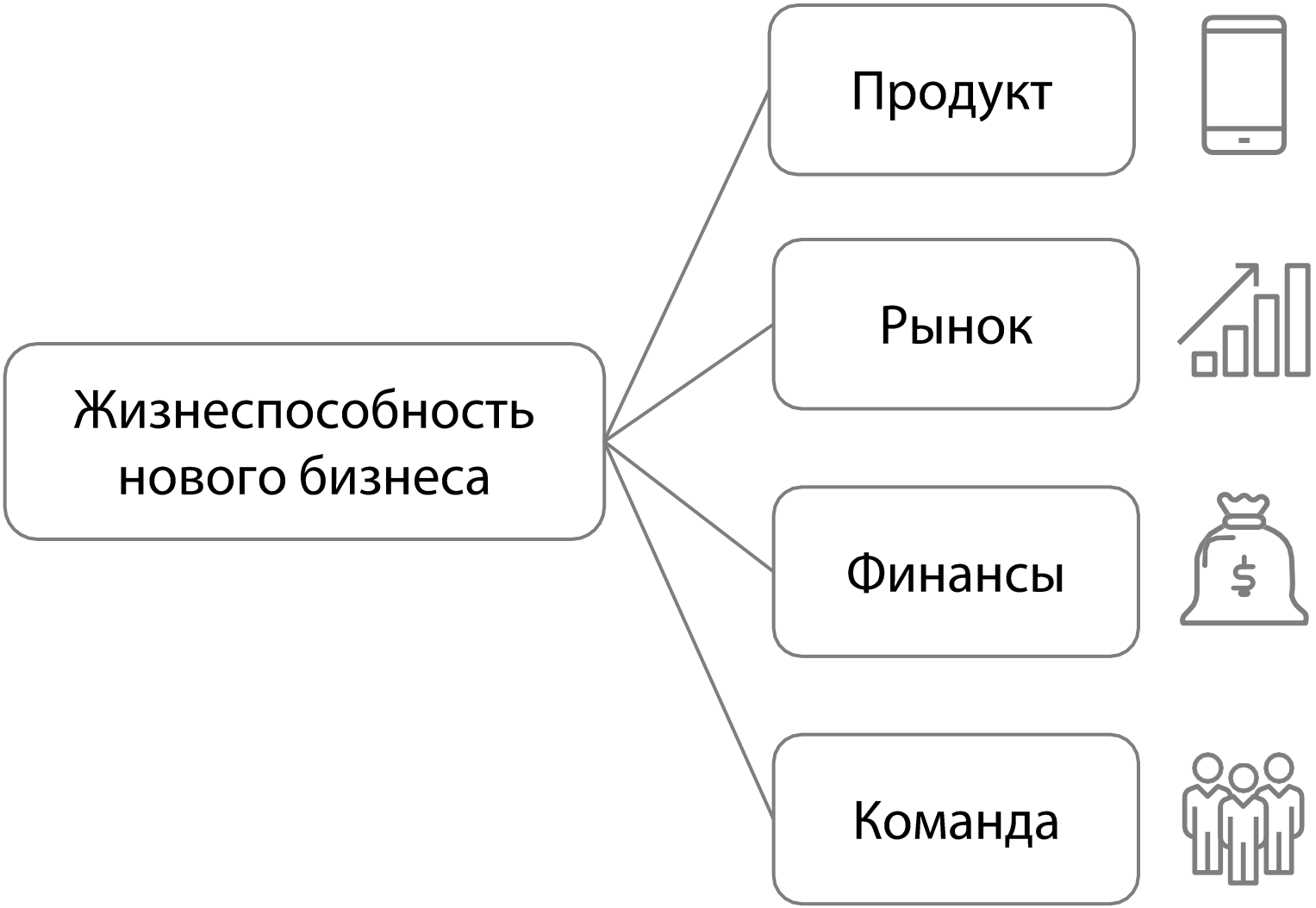
- Разбейтесь на группы по 2-3 человека
- По очереди поделитесь своими идеями, фиксируя их (15 минут)
- Проведите рейтинг своих идей, выделите 3 лучших (2-3 минуты)
- Презентуйте 1-2 идеи по схеме:

Описание идеи:

- Какую проблему Вы нашли в обществе?
- Как эту проблему можно решить?
- Кто является потребителем Вашей идеи-продукции?

*Какую потребность призван удовлетворить Ваш продукт?

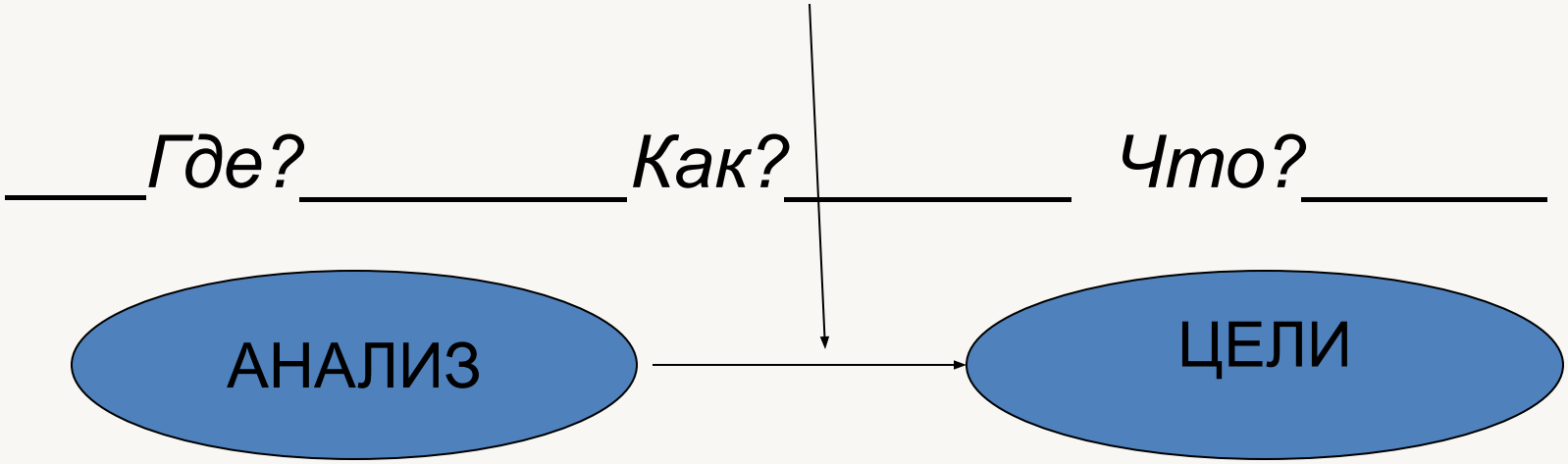
Оценка жизнеспособности нового стартапа



Оценка перспектив проекта

- Какую проблему решаете?
- У кого эта проблема? Кто пользователь (потребляет продукт), кто потребитель (платит деньги)?
- Что пытаемся заменить?
- Какие преимущества у Вашего решения?
- Продукт имеет потенциал для высокой маржинальности и дальнейшего развития?
- Какой потенциал роста у бизнеса?
- Выбранная отрасль развивающаяся?
- Легальный ли это бизнес?

БИЗНЕС-ПЛАН

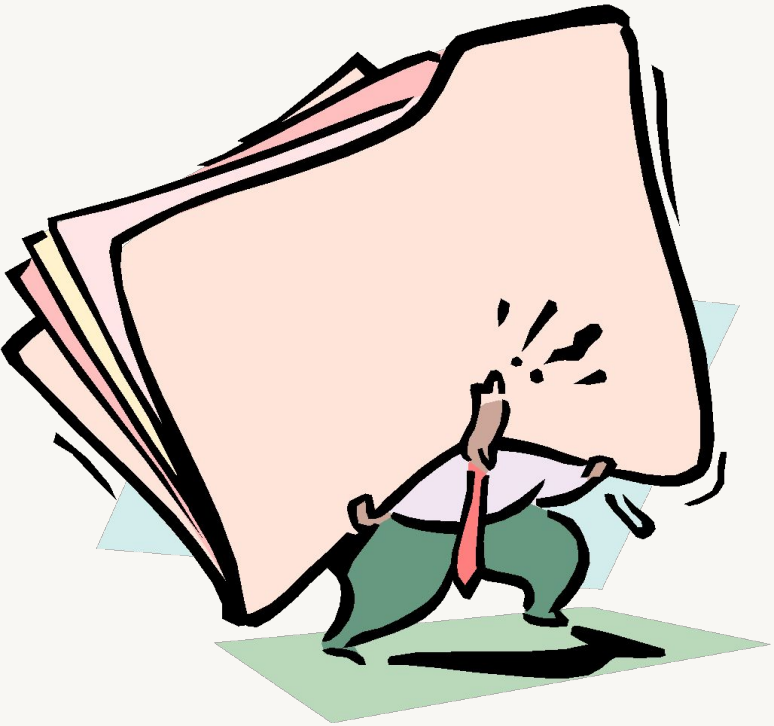


Где? – в результате анализа необходимо определить, где сейчас находится фирма.

Что? – к чему мы стремимся, что собираемся достигнуть – целевые установки.

Как? – какие направления деятельности, конкретные мероприятия необходимо реализовать для достижения поставленной цели.

Бизнес – план - это

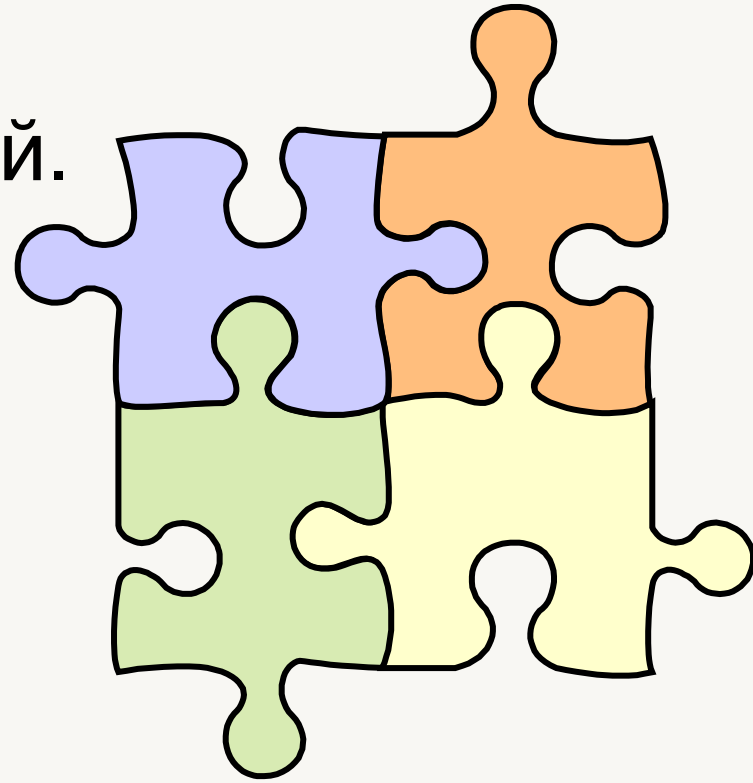


итоговый плановый документ, отражающий все аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирующий все возможные проблемы и описывающий способы их решения, а также план развития деятельности

Составляется на 3 года:
1й год – помесячно
2й год – поквартально
3й год – на год

Причины составления бизнес-плана:

1. Возможность обнаружить проблемы "на бумаге" до того, как они возникли.
2. Привлечение инвестиций.
3. Способ познакомить с фирмой/идеей
4. Инструмент контроля и управления.



- **Маркетинг** - это не про то, как продать что-нибудь ненужное, а про то, как создать что-нибудь нужное.
- **Менеджмент** — это искусство и наука решать задачи организации посредством организации действий других людей
- **Финансы** - совокупность экономических отношений, возникающих в процессе формирования, распределения и использования денежных средств.

Типичная структура бизнес-плана

Раздел	Содержание раздела
1. Резюме	Основные пункты бизнес-плана в ясной и сжатой форме.
2. Цели и задачи	- анализ идеи -основные направления деятельности
3. Анализ отрасли, в которой работает фирма	- характеристика отрасли (жизненный цикл, тип конкуренции и т.д.); - отраслевые тенденции развития; - отраслевое регулирование (специальные законы, налоги и т.д.); - обзор стратегических рынков и товаров компании;

Типичная структура бизнес-плана

Раздел	Содержание раздела
4. Товар /услуги, которые будут предлагаться на рынок	- уникальные потребительские свойства продукции, ее ценность для потребителей; - текущее состояние проекта; - имеются ли объекты интеллектуальной собственности и т. д.

Типичная структура бизнес-плана

Раздел	Содержание раздела
5. Рынок и конкуренция	-потенциальные потребители продукции; - ситуация на рынке; - конкуренты; -конкурентные преимущества компании
6. Компания	- миссия и философия - стратегические преимущества - текущее состояние - задачи и стратегии

Типичная структура бизнес-плана

Раздел	Содержание раздела
7. Маркетинговый план.	- система ценообразования на продукцию; - организация продаж; - продвижение продукции на рынок; - стратегии позиционирования продукции и дальнейшего развития.

Типичная структура бизнес-плана

Раздел	Содержание раздела
8. Производственный план.	- потребности в основных фондах; - система снабжения; - организация бизнес-процессов.
9. Организационный план	- распределение собственности; - ключевые менеджеры компании; - структура управления компанией.

Типичная структура бизнес-плана

Раздел	Содержание раздела
10. Финансовый план	- потребность в финансировании (сумма и назначение средств); - финансовые расчеты по срокам окупаемости проекта.
11. Риски и их учет	- риски, проблемы, сложности - варианты их устранения

" Для того, чтобы ограбить банк Вам нужны три вещи: пистолет, автомобиль и план. Если необходимо пожертвовать чем-то из этого списка – откажитесь от пистолета. Если ситуация усложняется – отказывайтесь от автомобиля. Без плана же оставаться нельзя ни при каких обстоятельствах. В этом случае провал гарантирован. (Аль Капоне)

Я услышал и забыл. Я увидел и запомнил. Я сделал и понял (Конфуций).