

Предпринимательская деятельность

- это одна из форм участия граждан в предпринимательских отношениях.



соответствии со ст.2. Гражданского кодекса РФ предпринимательской деятельностью является **самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнении работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве или в установленном законом порядке...**

БИЗНЕС- ПЛАН

- 1. Резюме**
- 2. Юридический план**
- 3. Потребительские свойства продукта**
- 4. Рынок сбыта**
- 5. Конкуренция**
- 6. Стратегия маркетинга**
- 7. План организации производства**
- 8. Финансовый план**

РЕЗЮМ Е

- **Резюме** - краткое описание вашего бизнеса.
- Здесь вы можете указать, какую вы компанию открываете, *чем она будет заниматься, какова ее цель, на какую целевую аудиторию ориентирована*
- Резюме должно коротко и понятно обосновать необходимость создания и развития вашего бизнеса.

ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН

**Включает в себя форму
регистрации предприятия,
учредителей, документацию**

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СВОЙСТВА ПРОДУКТА

- **Вы должны указать, почему именно ваша компания должна развиваться, почему ее продукция будет интересна потребителю, чем она лучше остальной и т.д.**
- **Это поможет вам уже на начальном этапе работы понять, в какую сторону вам нужно двигаться. Так вы сможете определить нишу, в которой будете работать.**

РЫНОК СБЫТА

Представляем рынок сбыта вашей продукции или аудиторию, заинтересованную в ваших услугах.

На этом этапе нередко используются маркетинговые исследования для того, чтобы понять рыночные тенденции, в чем люди нуждаются, а в чем – нет. Правильное составление бизнес-плана подразумевает тщательное изучение рынка сбыта, в частности в пределах выбранного вами региона.

КОНКУРЕНЦИЯ

У ВАС БУДУТ КОНКУРЕНТЫ

Прежде чем открывать свой бизнес, вы должны понять, с кем вам придется столкнуться на своем пути.

Для этого необходимо составить список конкурирующих фирм в регионе и хорошо изучить их продукцию, особенности производства, их позиционирование и т.д. Так вы сможете понять, что и как можно сделать лучше, как выгодно отличаться от конкурентов

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

В этом разделе вы подробно описываете продвижение своего продукта, позиционирование своей компании.

Каким образом вы будете развивать и рекламировать свой продукт.

Различные промоакции, бонусные программы и всяческие промоушен-мероприятия должны быть указаны именно в этой части бизнес-плана.

ПЛАН ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Требуемые производственные мощности, необходимый персонал, оборудование, способы доставки продукции и прочие производственные и организационные моменты прописываются в этом пункте.

Этот раздел, как правило, формирует еще и львиную долю финансового плана, поэтому в нем нужно предусмотреть все необходимое для работы, вплоть до продолжительности рабочего дня сотрудников.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Правильно составленный бизнес-план завершается расчетом затрат предприятия, как стартовых, так и ежемесячных.

Сюда включаются расходы, связанные с вышеперечисленными разделами бизнес-плана.

Также по возможности указываются предполагаемые доходы, и через какое время стартовые вложения начнут окупаться.

БИЗНЕС- ПЛАН

- 1. Резюме**
- 2. Юридический план**
- 3. Потребительские свойства продукта**
- 4. Рынок сбыта**
- 5. Конкуренция**
- 6. Стратегия маркетинга**
- 7. План производства и организационный план**
- 8. Финансовый план**

Домашнее задание

- Параграф 22
- Составьте примерный бизнес-план своего дела (на выбор)