



# СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА В БИЗНЕСЕ

11 КЛАСС

The background is a solid dark red color. In the four corners, there are decorative elements consisting of thin, light red lines that resemble circuit traces or a stylized tree structure. These lines end in small circles of varying sizes. The lines are more densely packed in the bottom-left and top-right corners.

1. Предпринимательство

2. Финансирование

3. Менеджмент

4. Маркетинг

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ЭТО...

1. Контролируемое государством извлечение прибыли
2. Процесс создания товаров и услуг
3. Решение вопроса «Что, как и для кого производить»
4. Рискованная деятельность по извлечению прибыли, не противоречащая закону

# ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Производственное
2. Коммерческое
3. ?
4. Посредническое
5. Стаховое

## ВОПРОС:

1. Что такое коммерческое предпринимательство?
2. Какой вид предпринимательства пропущен?

# 1. ФИНАНСИРОВАНИЕ

1. насыщение фирмы деньгами
2. стремление получить максимальный доход
3. извлечение фирмой прибыли
4. рациональная амортизация ресурсов фирмы

# ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ФИРМЫ

ВНУТРЕННИЕ	ВНЕШНИЕ
1. Прибыль	1. Банковские кредиты
2. Доходы от собственности и имущества фирмы	2. Ценные бумаги (акции облигации)
3. ?	3. Средства инвестиционных фондов
4. Дополнительные вложения владельца(ев)	4. Добровольные пожертвования
	5. ?

# 3. МЕНЕДЖМЕНТ

- система управления предприятием, включающая в себя

1. Руководство
2. Планирование
3. Организацию (мотивацию)
4. ?

# 4. МАРКЕТИНГ

- деятельность, направленная на формирование и удовлетворение потребностей человека посредством обмена.
- Слово «маркетинг» происходит от англ. Market (рынок) и в дословном переводе означает «рынкоделание». Таким образом, маркетинговая деятельность включает в себя не только изучение потребностей и спроса, но также активное воздействие как на рынок, так и на всю производственную деятельность фирмы.

**Главный принцип: «Производить то, что можно продать, а не пытаться продать то, что можно произвести»**



# ПРИНЦИПЫ МАРКЕТИНГА

1. Изучение рынка
2. Проникновение на рынок
3. Воздействие на рынок

# СЕГМЕНТАЦИЯ – РАЗДЕЛЕНИЕ РЫНКА

1. Географическая (климат, местность, природные ресурсы, плотность населения, наличия городов и сел)
2. Демографическая (пол, возраст, размер семьи, уровень доходов, род занятий)
3. Психографическая (стиль жизни, личные качества потребителей, их реакция на тот или иной товар)
4. Поведенческая (суперноватор, новатор, консерватор, суперконсерватор)

ВОПРОС: к какому сегменту потребителя отнесли бы себя вы?

