



Введение в предпринимательс ТВО

**Борис
Паньков**

2015

Благодарность организаторам



ОПОРА РОССИИ

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Пара слов обо мне

Я предприниматель -

практик

Я не

преподаватель

Образование: АзПИ,

радиоинженер

Я владелец и СЕО OMNICOMM

- ГОД ОСНОВАНИЯ: **1998**
- НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ **\$1000**
- ВСЕ ИНВЕСТИЦИИ В КОМПАНИЮ **\$15.000**

СЕЙЧАС

- ПЕРСОНАЛ: **220** СОТРУДНИКОВ
- ОБОРОТ В 2014: **\$30М** ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ **\$6М**
- ОФИСЫ: **РОССИЯ, ЭСТОНИЯ, БРАЗИЛИЯ, ИНДИЯ, МЕКСИКА**
- ГЕОГРАФИЯ КЛИЕНТОВ: **108** СТРАН
- КРУПНЕЙШИЕ КЛИЕНТЫ: **IBM, NATO, GAZPROM, PEMEX**

Часть 1.

Проблема
Денег нет, хочу

стать:

- крутым

богатым
быстро

о



Крутой и богатый начал с

нуля

Предпринимате

луп

менеджер

Артист

Адвокат

Ученый

Спортсмен

Во

р



Быстрейший путь к крутизне и богатству



Стать



**Вредпринимателем
Выйти замуж за
богатого**



Бог создал всех разными



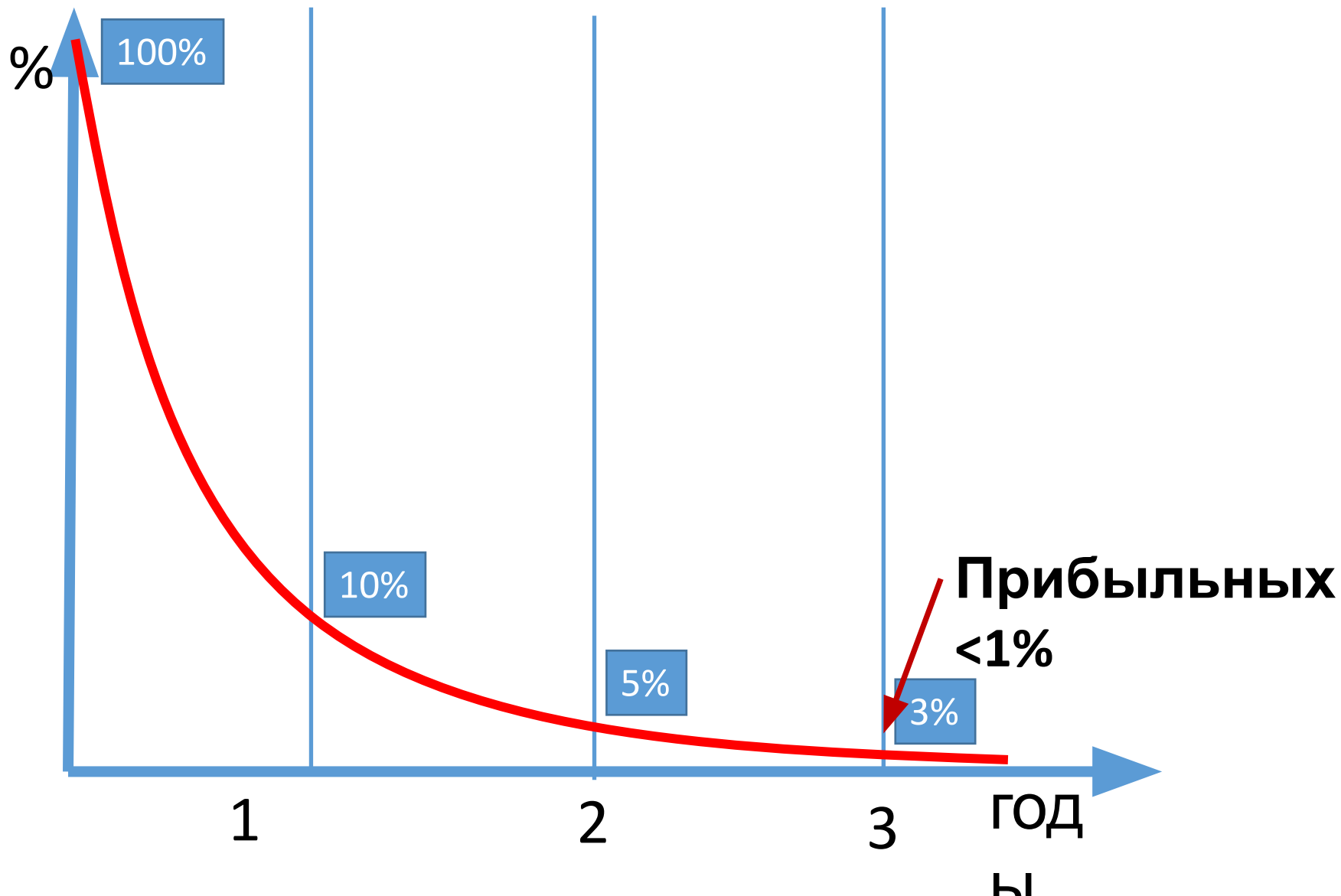
**Предпринимателей только
10%**

Бог создал всех разными



**Успешных предпринимателей
< 1%**

Время жизни компаний



Конец первой части

Итог первой

части:

**Предпринимательство –
не самый надежный путь к
богатству**

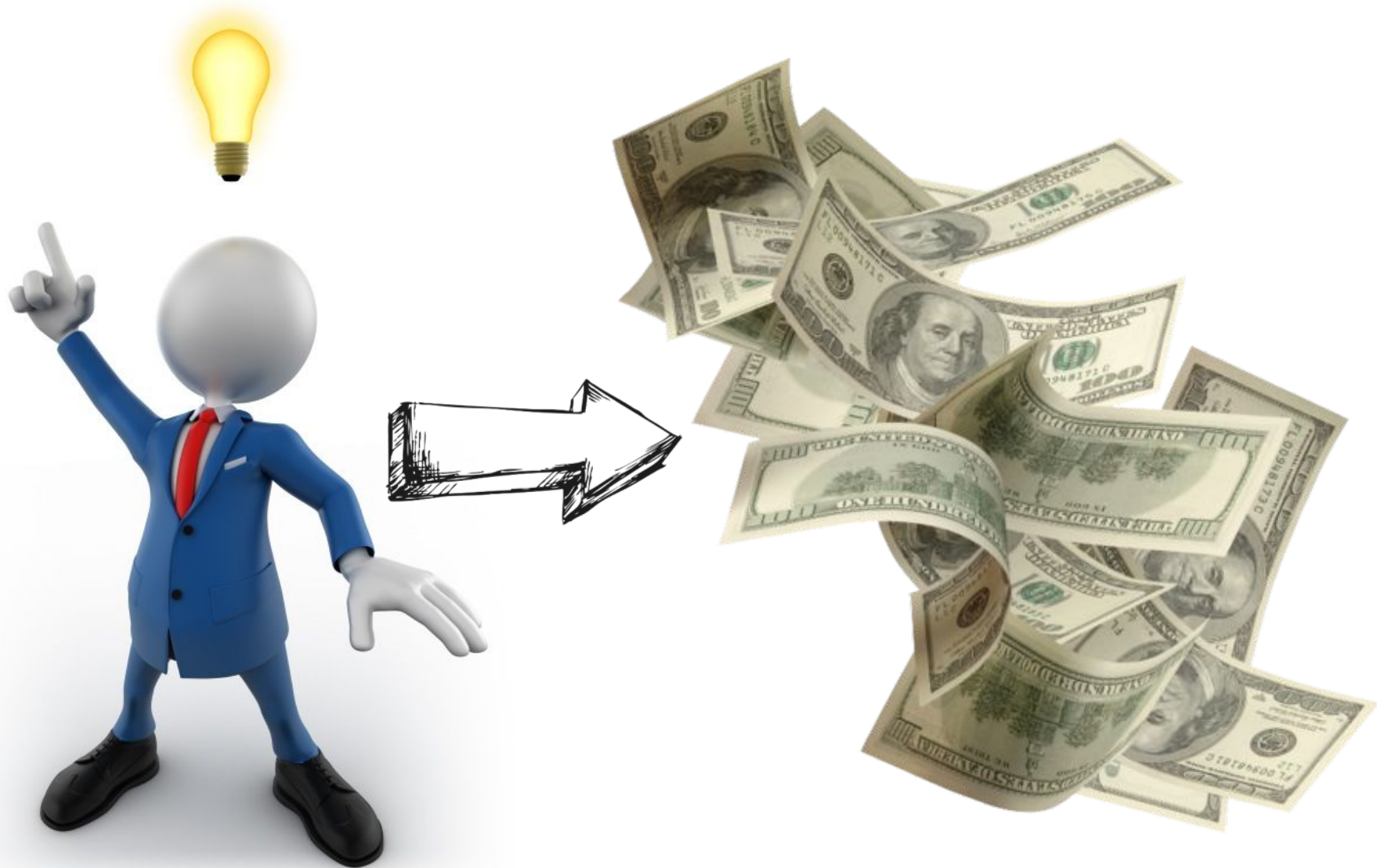
**Предпринимательская
ментальность**

ключ к успешной карьере

**Задача презентации
повысить шансы на
успех**

**ENTER
TO WIN!**

Часть 2. От идеи до



Рождение





Где взять первые

**Вы дали бы ему
деньги?**



**Harlan Sanders. 62 года. 6 классов
образования,**

Вы дали бы ему

деньги?



Harlan Sanders

Вы бы дали им деньги?



Программисты. 51 провал.

Вы бы дали им деньги?



Angry birds -52-й проект.





Microsoft[®]



Почему инвестор
должен




У людей полно
денег.

Капитал ищет

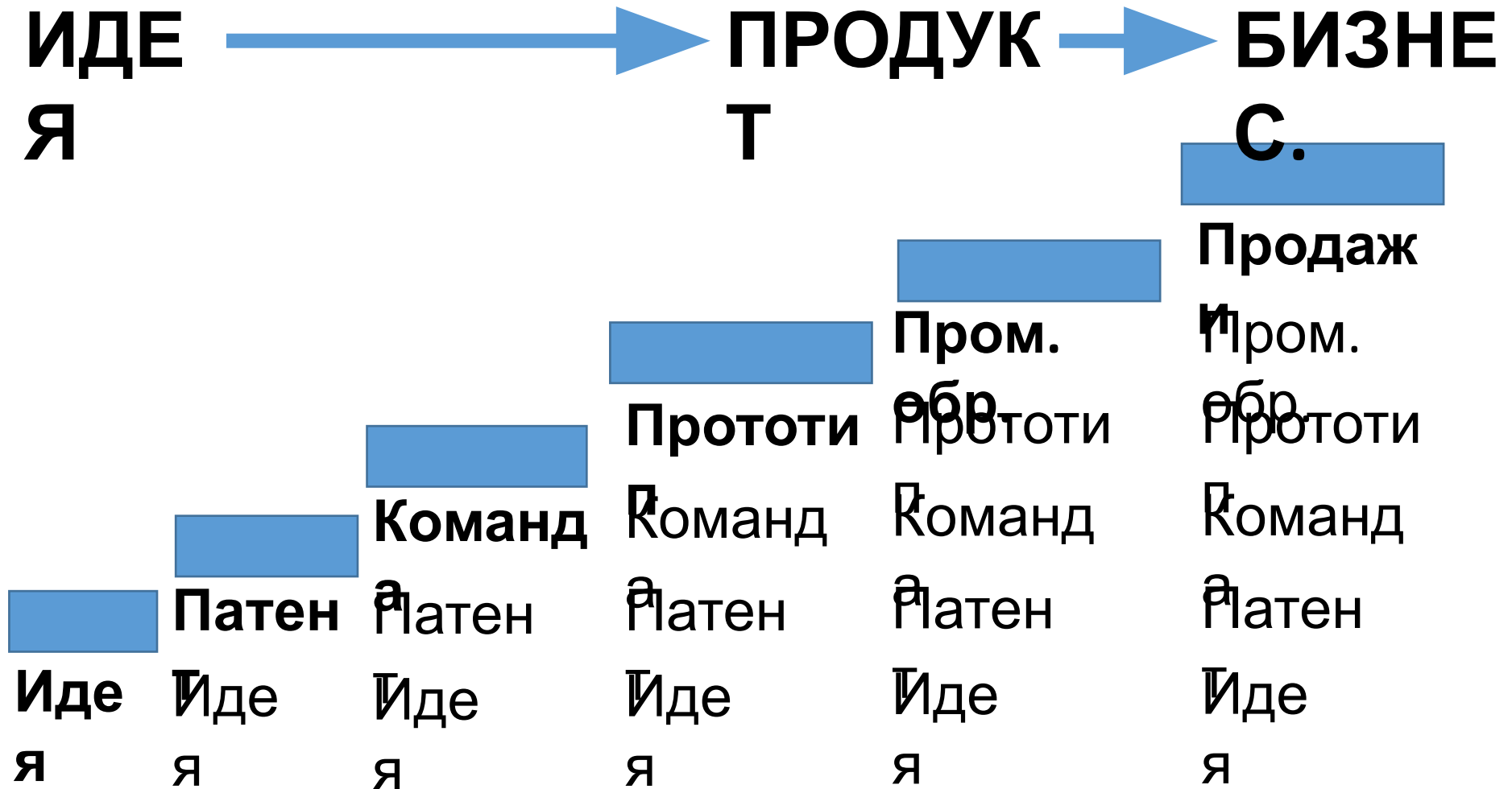
идеи

точки роста.

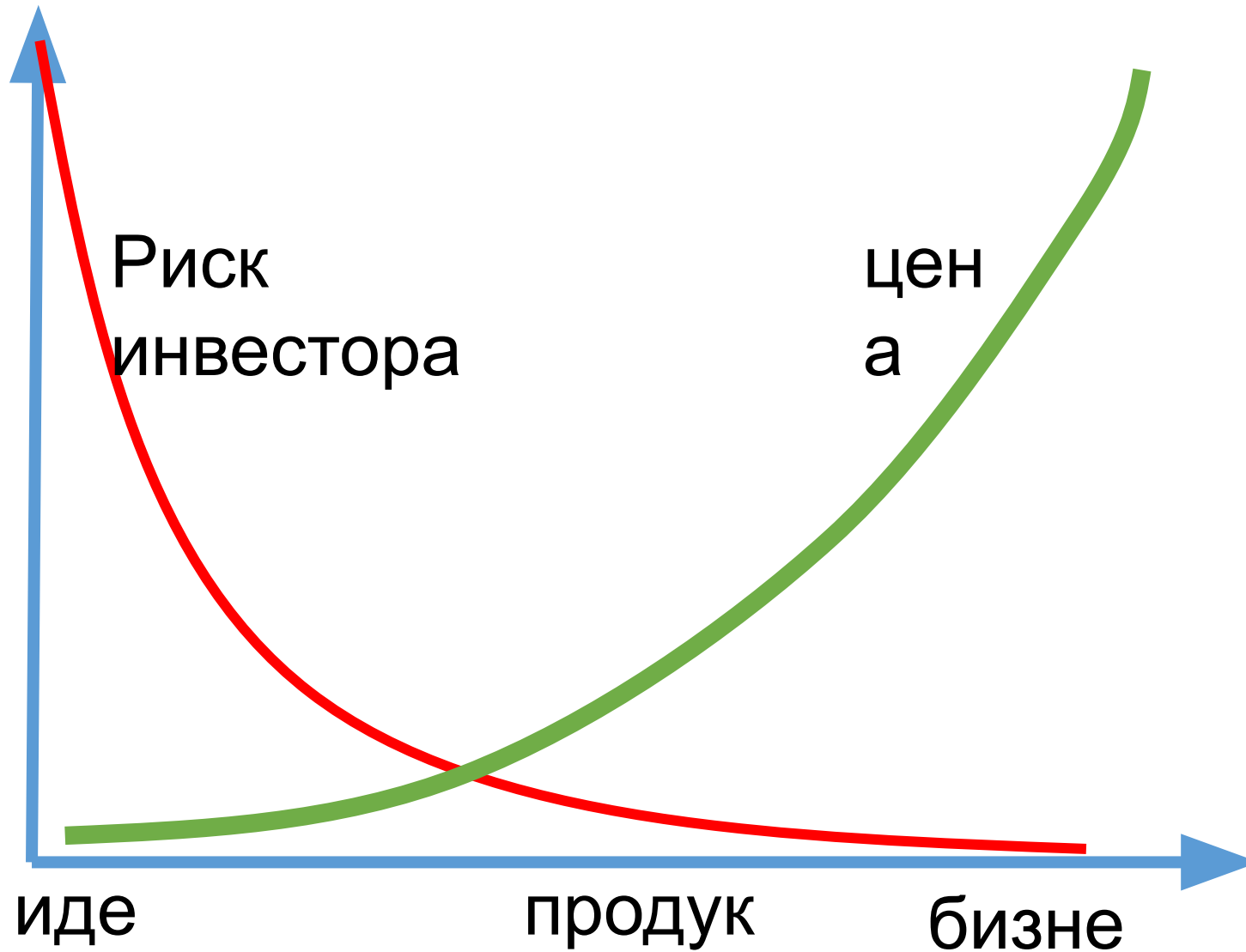
**Продается не идея, а
потенциальный денежный
ПОТОК**

**Вы должны показать
инвестору путь к
деньгам
В

деталях**

Уровни стартапа



Доходность – функция риска



**Чем ближе к
деньгам
тем выше цена
Первые деньги в
проекте
самые дорогие**

У кого брать деньги?



Вопросы бизнес-ангелов к проекту



Вопросы инвесторов к проекту

Сколько надо

~~денег?~~

~~вклад~~ наша

~~доля~~ко я

~~какие~~ботаю?

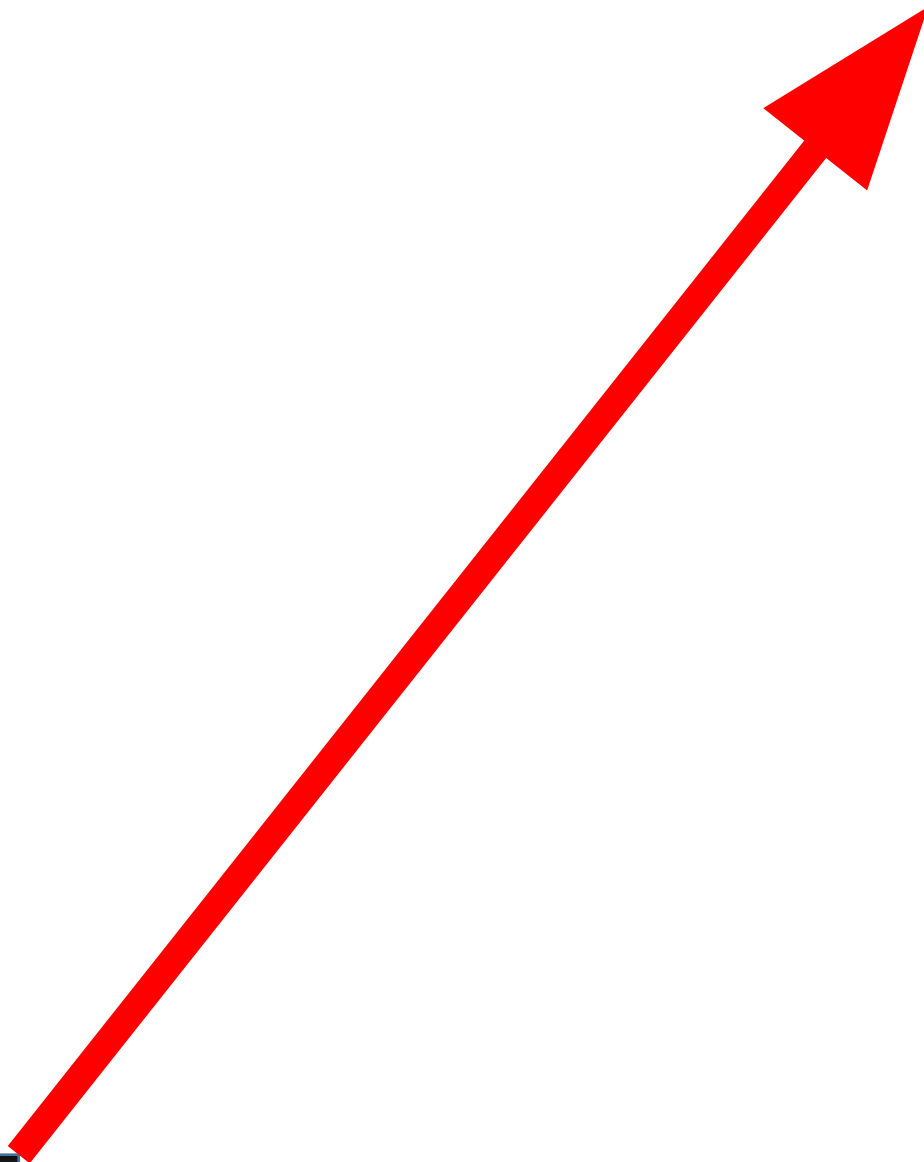
гарантии?

Бизне

с

Иде

я

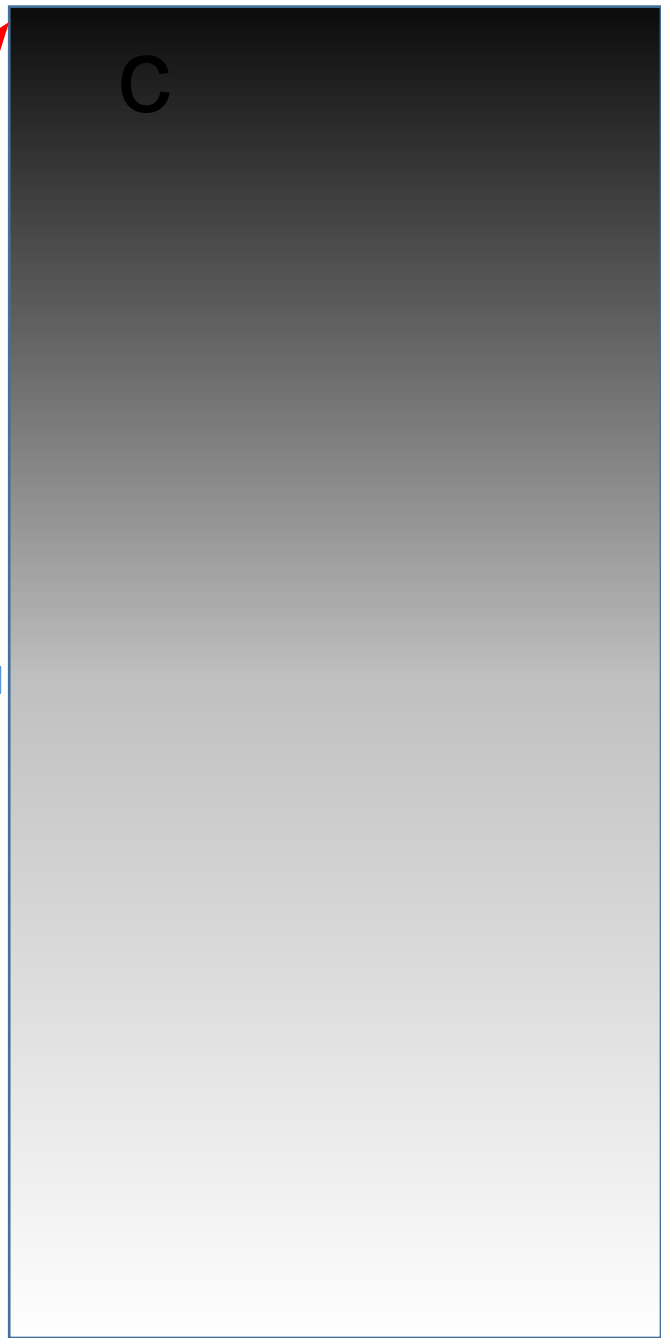


Бизне

С

Иде

Я



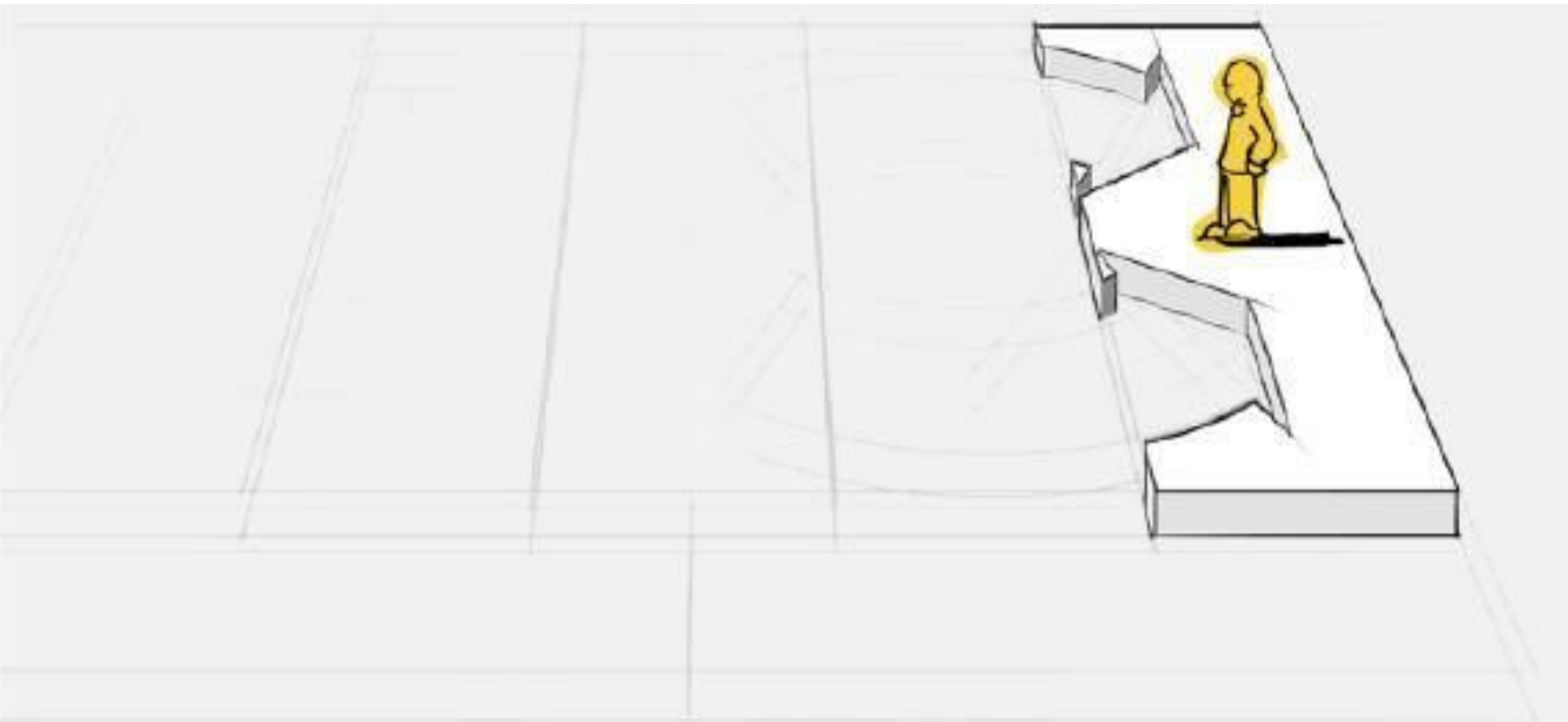
A photograph of a signpost against a clear blue sky. The signpost is a dark, cylindrical metal pole with a decorative top cap. A white, arrow-shaped sign is attached to the pole, pointing to the right. The sign has the Russian phrase "ПУТЬ К УСПЕХУ" (Path to Success) written on it in large, bold, black, sans-serif capital letters. The sign is mounted with two visible screws on the left side.

ПУТЬ К УСПЕХУ

Построение бизнес-модели

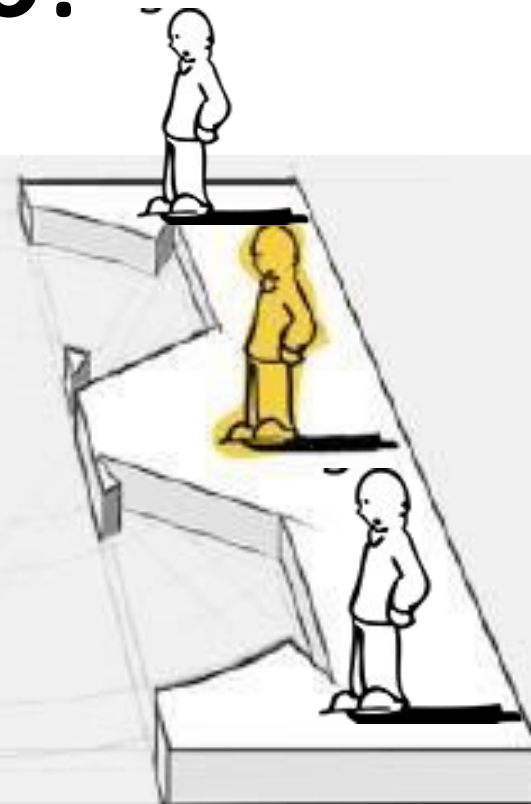


Кто ваш клиент?



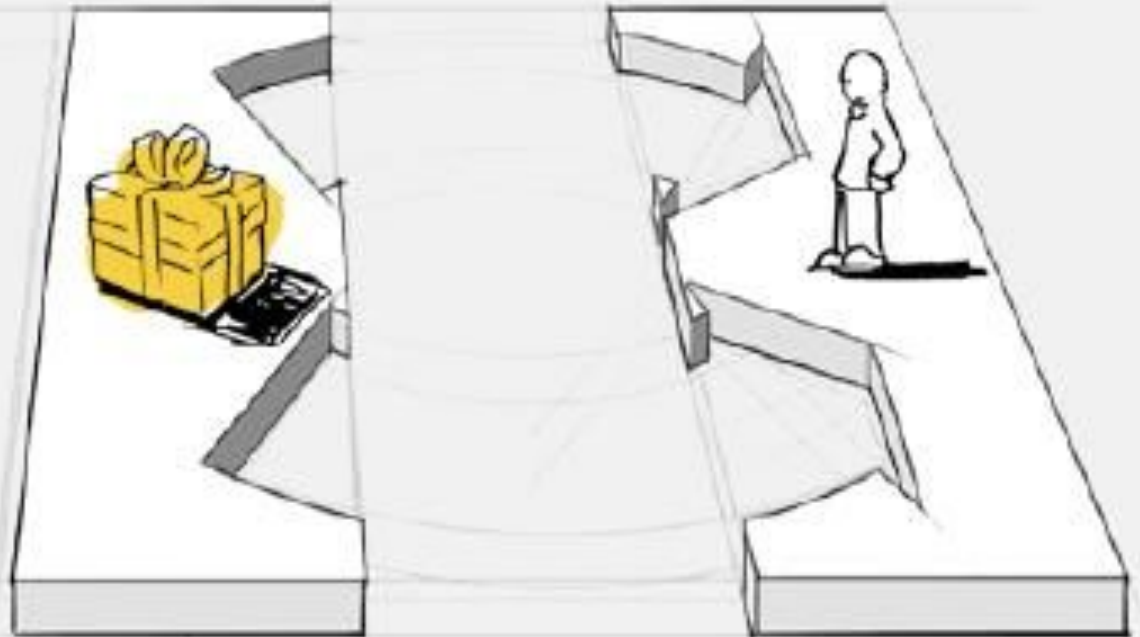
Сегмент клиентов один?

Или их несколько?



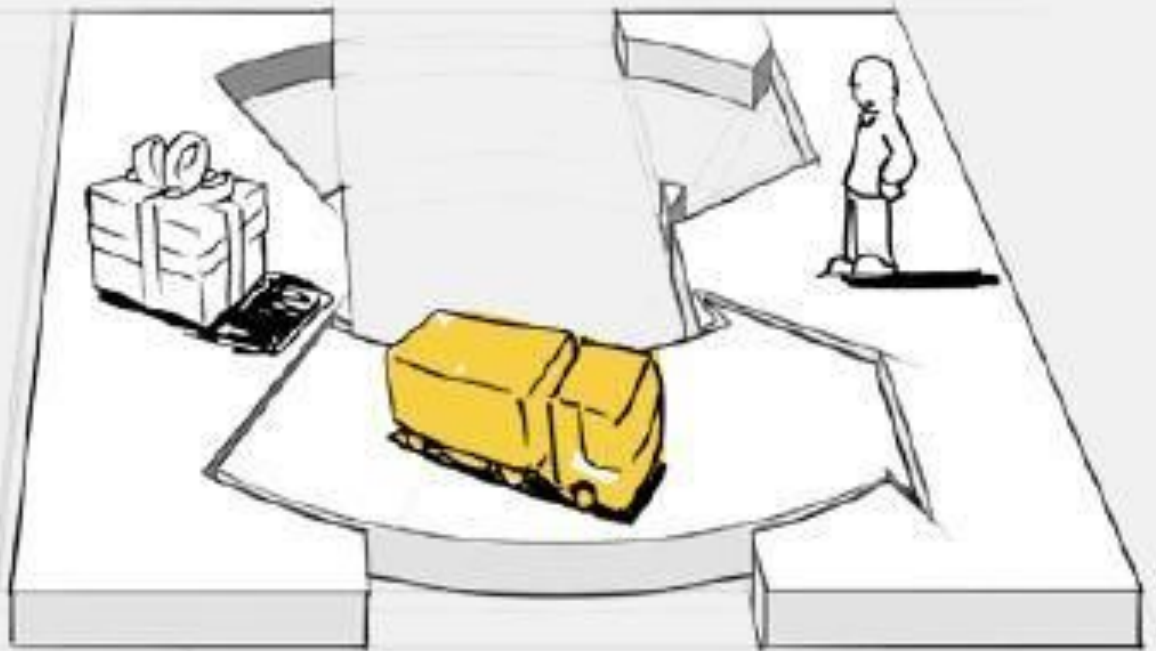
Построение бизнес- модели

Клиенты и продукты



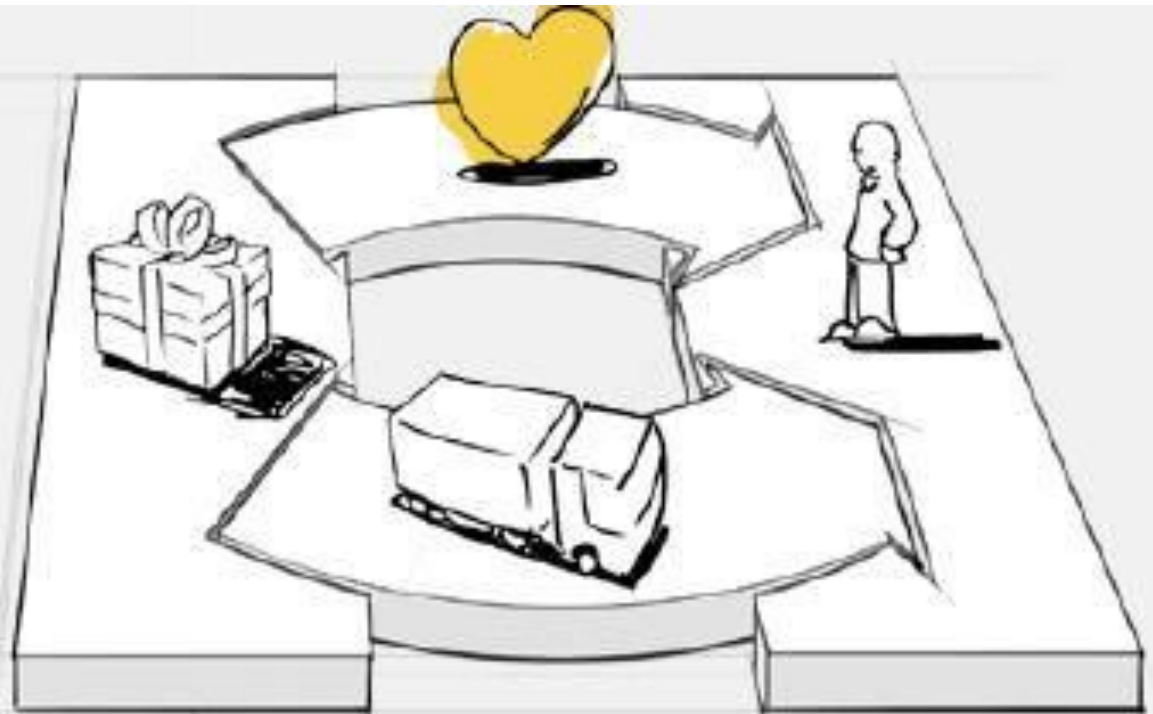
Построение бизнес- модели.

Каналы продаж.



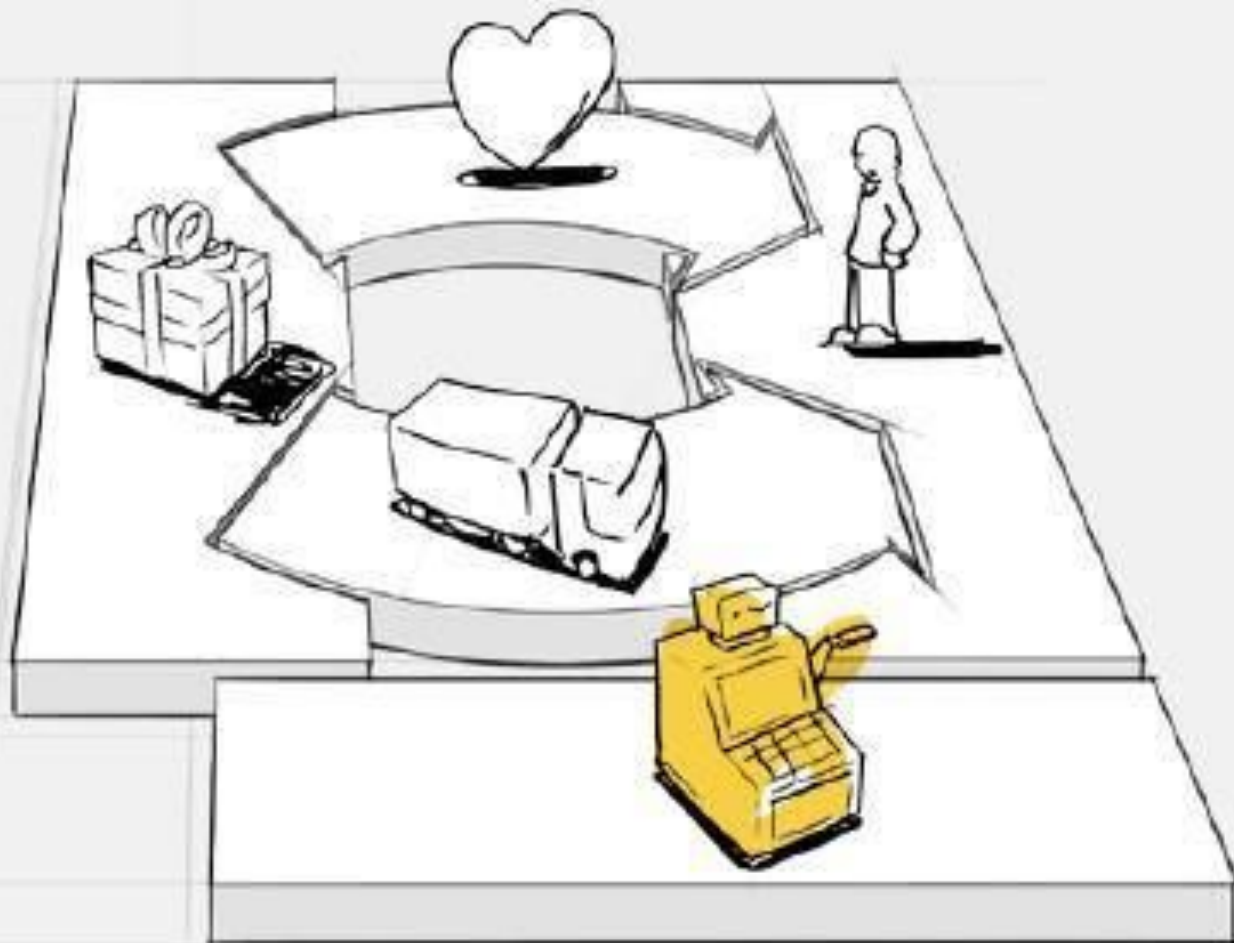
Построение бизнес- модели.

Каналы коммуникации.



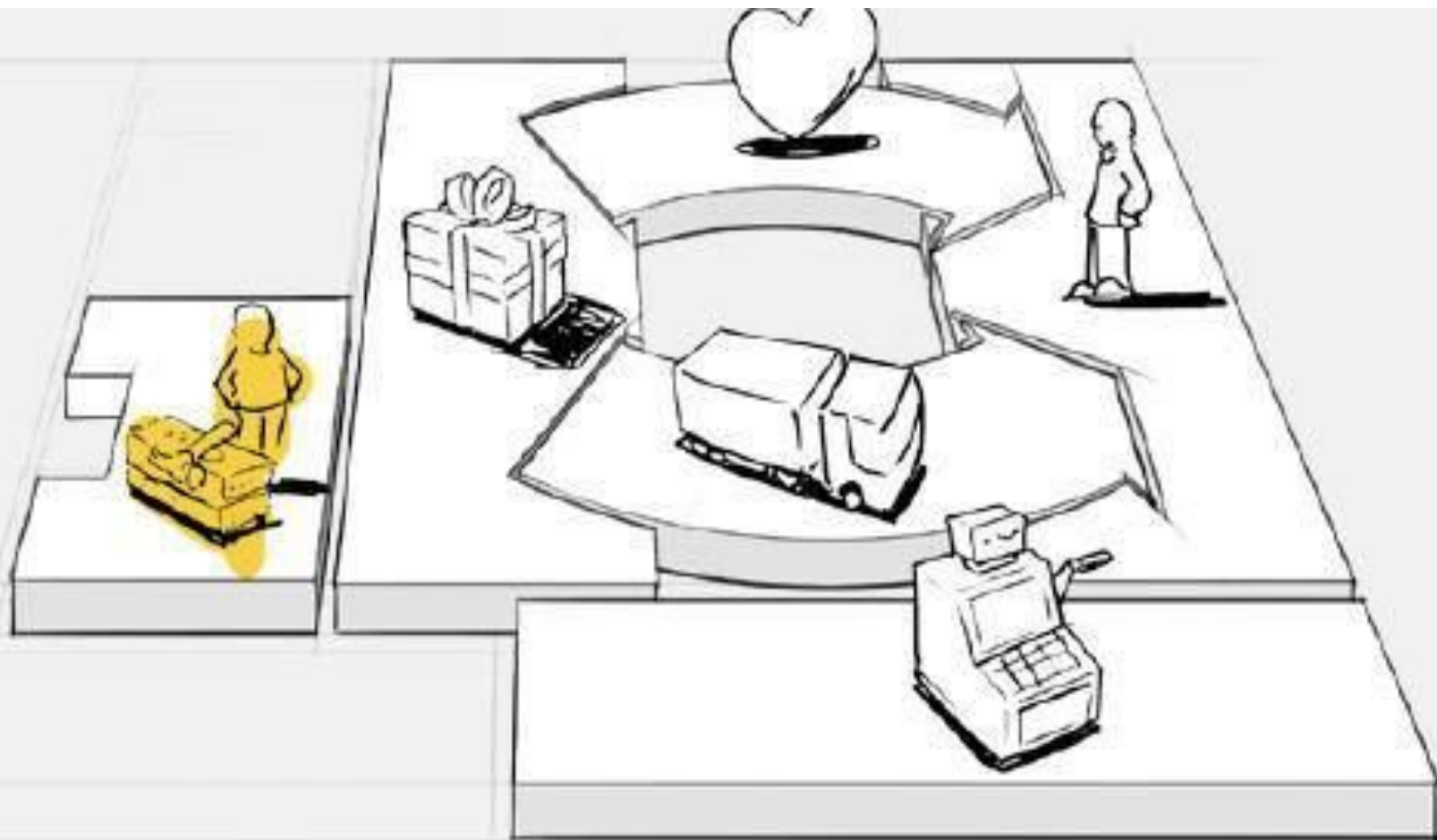
Построение бизнес- модели.

Структура доходов.



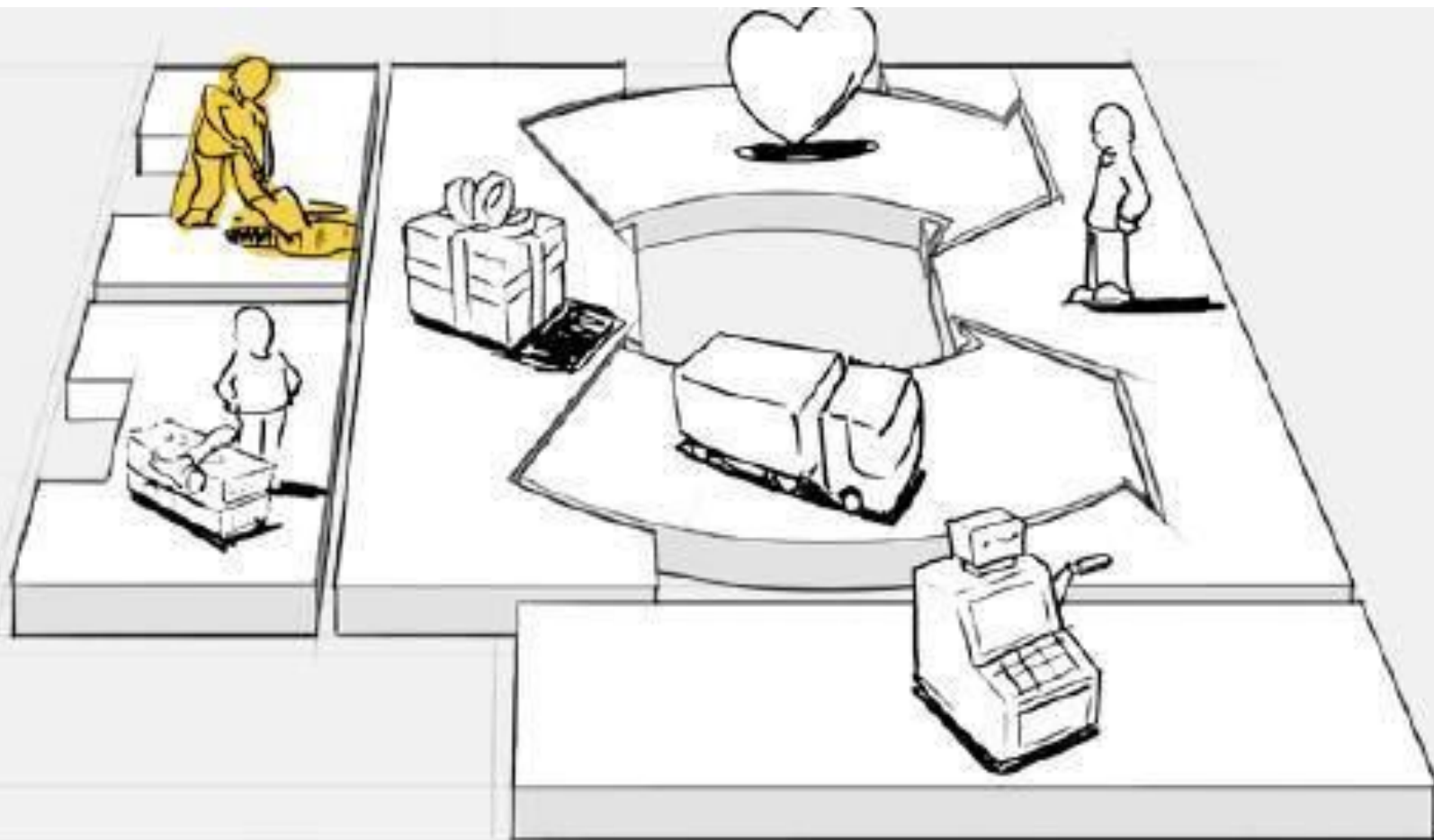
Построение бизнес- модели.

Ключевые ресурсы.



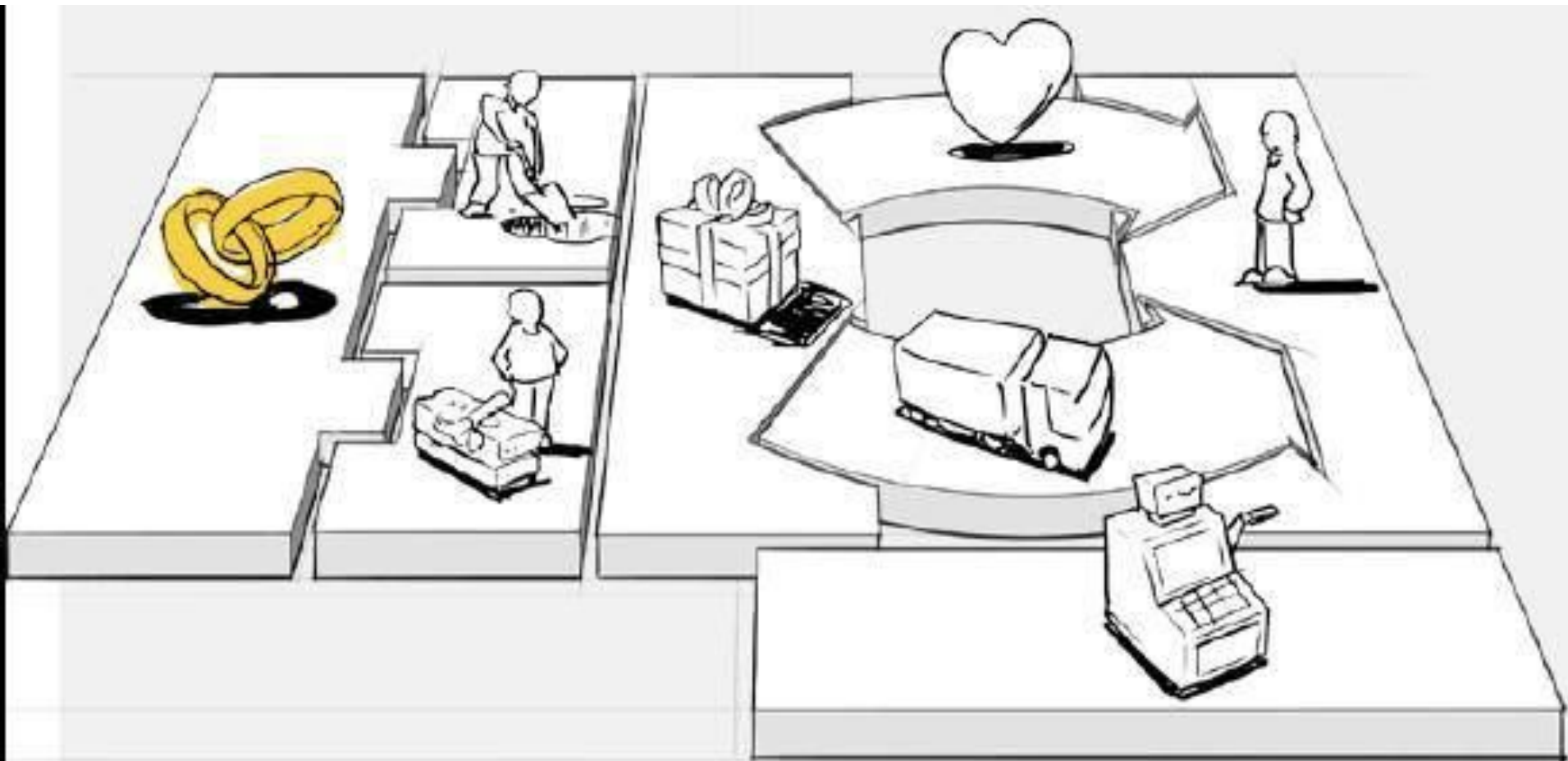
Построение бизнес- модели.

Ключевая деятельность.



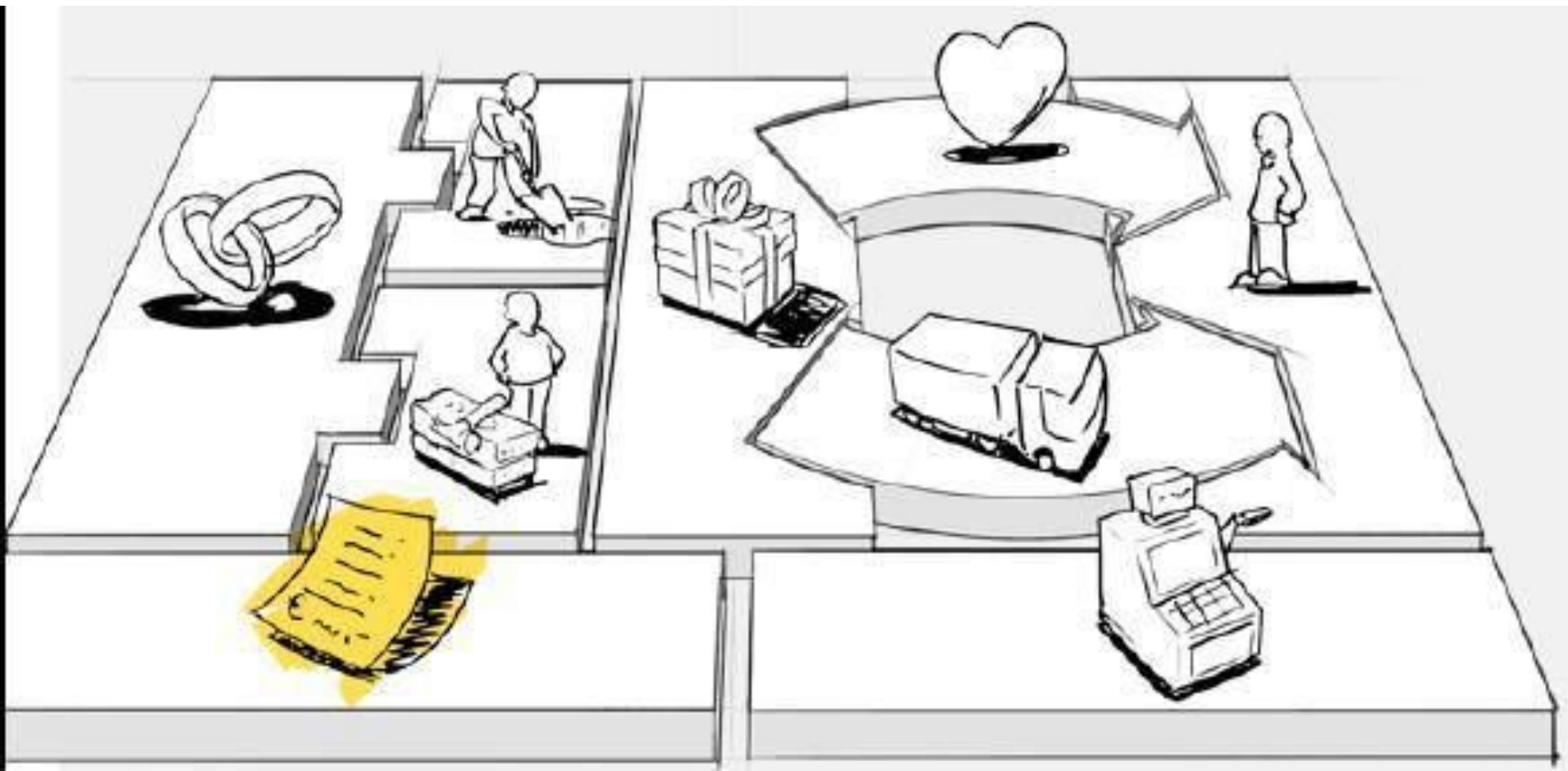
Построение бизнес- модели.

Ключевые партнеры.



Построение бизнес- модели.

Структура расходов.



Построение бизнес-модели

**Ключевые
Партнеры**



**Ключевые
Виды
Деятельности**



**Ключевые
Ресурсы**

**Ценностные
Предложения**



**Отношения с
Клиентами**



**Каналы
Сбыта**

**Потребительские
Сегменты**



**Структура
Издержек**

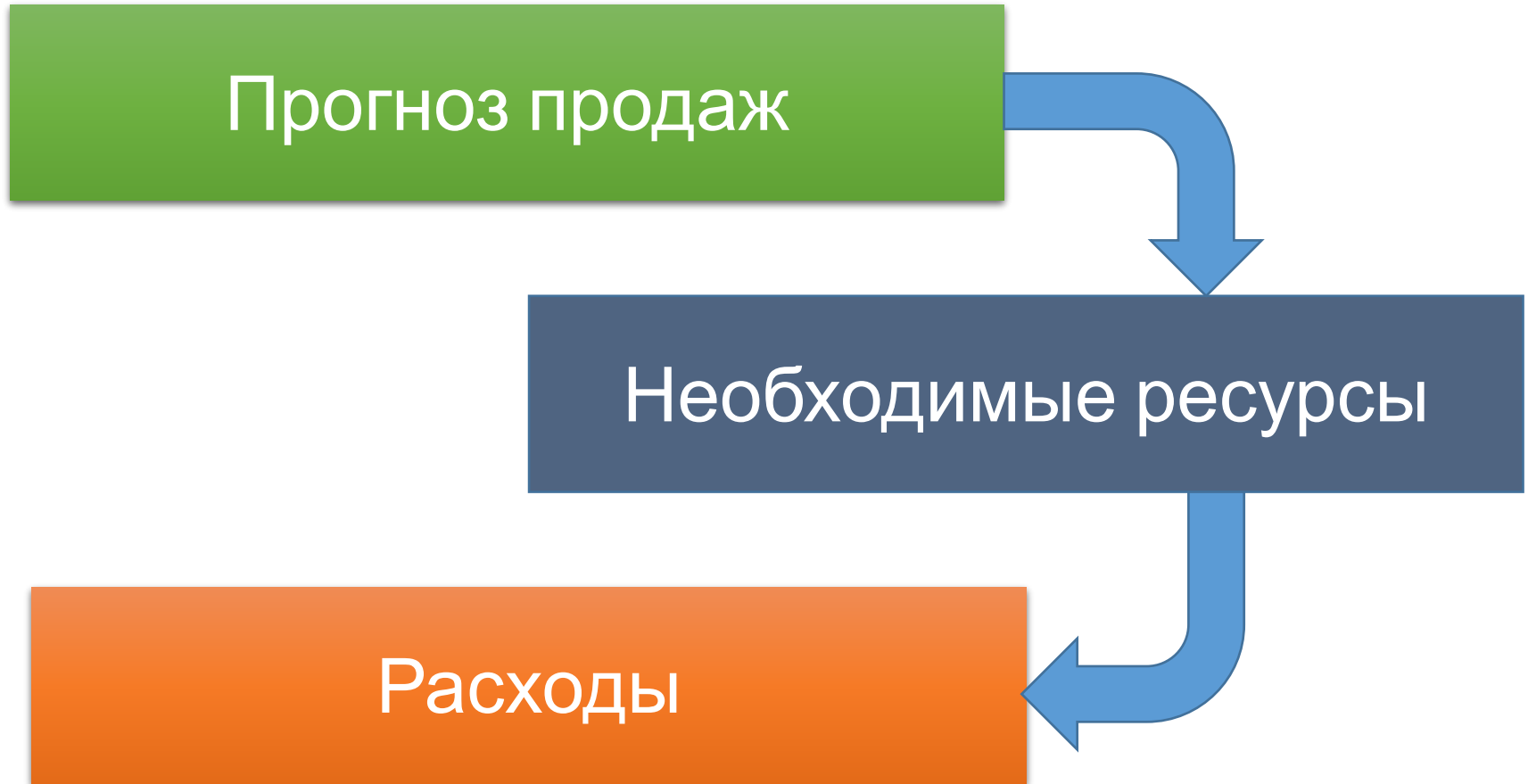
**Потоки
Поступления
Доходов**



Понимание основных бизнес-процессов



Понимание опер. деятельности



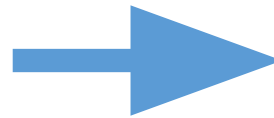
Понимание орг. структуры компании



Понимание операционной

деятельности и

Надо ~~продукта~~
сюда

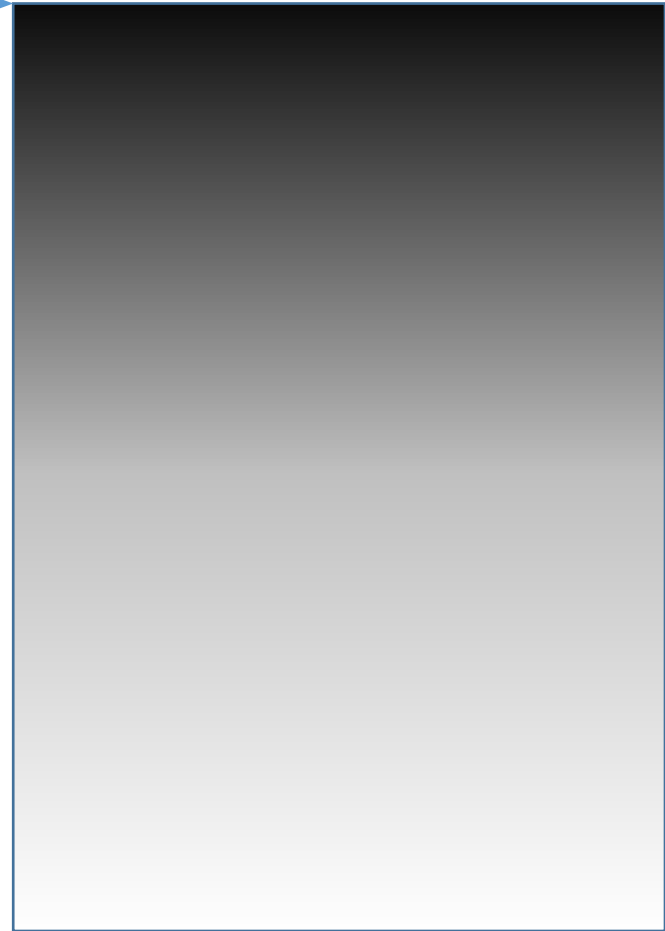


Бизнес



Иде

я



Конец второй части

Итог второй

части:

Понимание

предприятия

Понимание денежных

ПОТОКОВ

Часть 3 - Инвестиционная. Создание бизнеса.



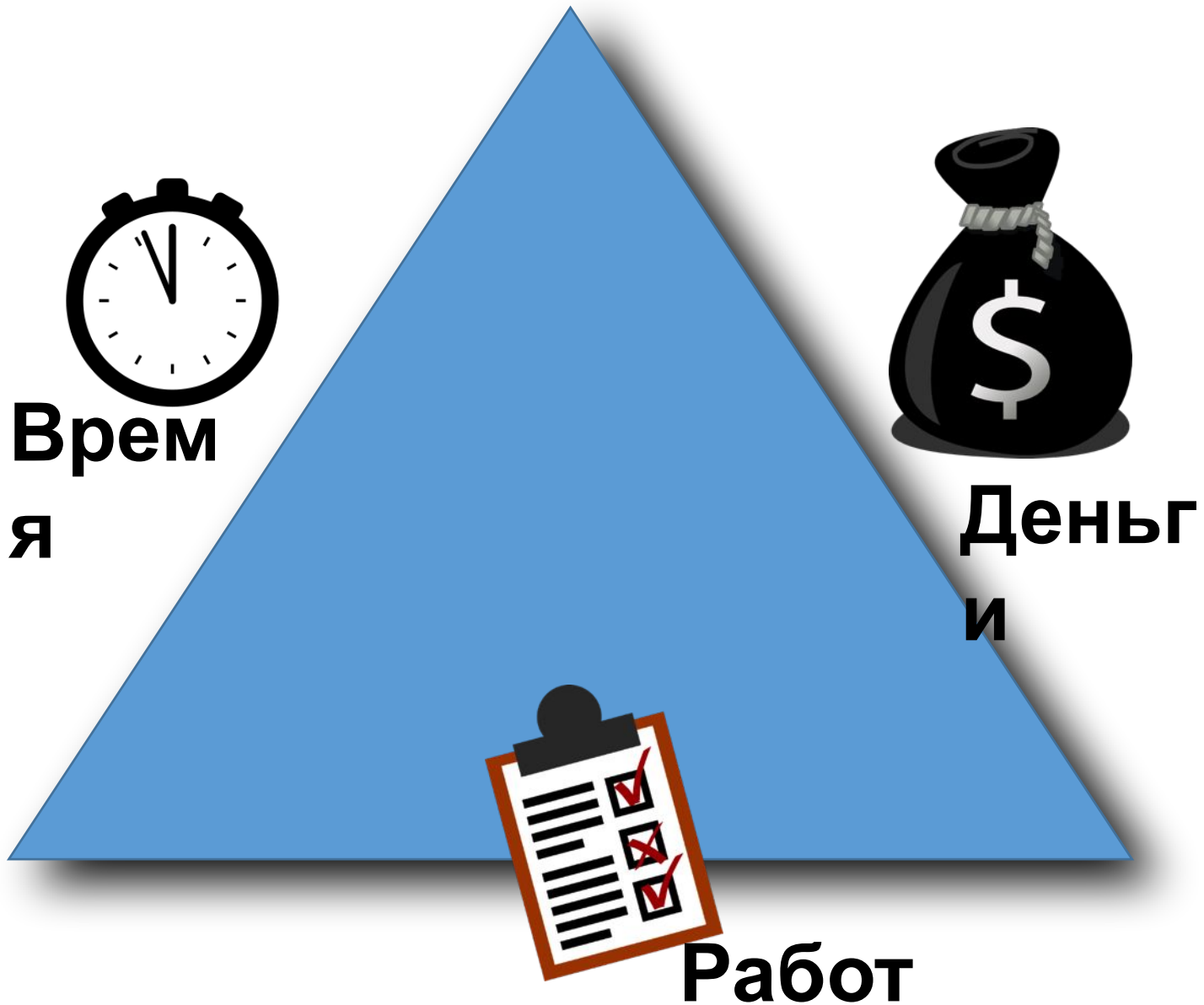
Как прыгать будем? Разработка проекта



Цель разработки проекта

**Что делаем? Что
получим?
Сколько времени
потратим?
Сколько денег
потратим?**

Проектный треугольник



Разработка проекта

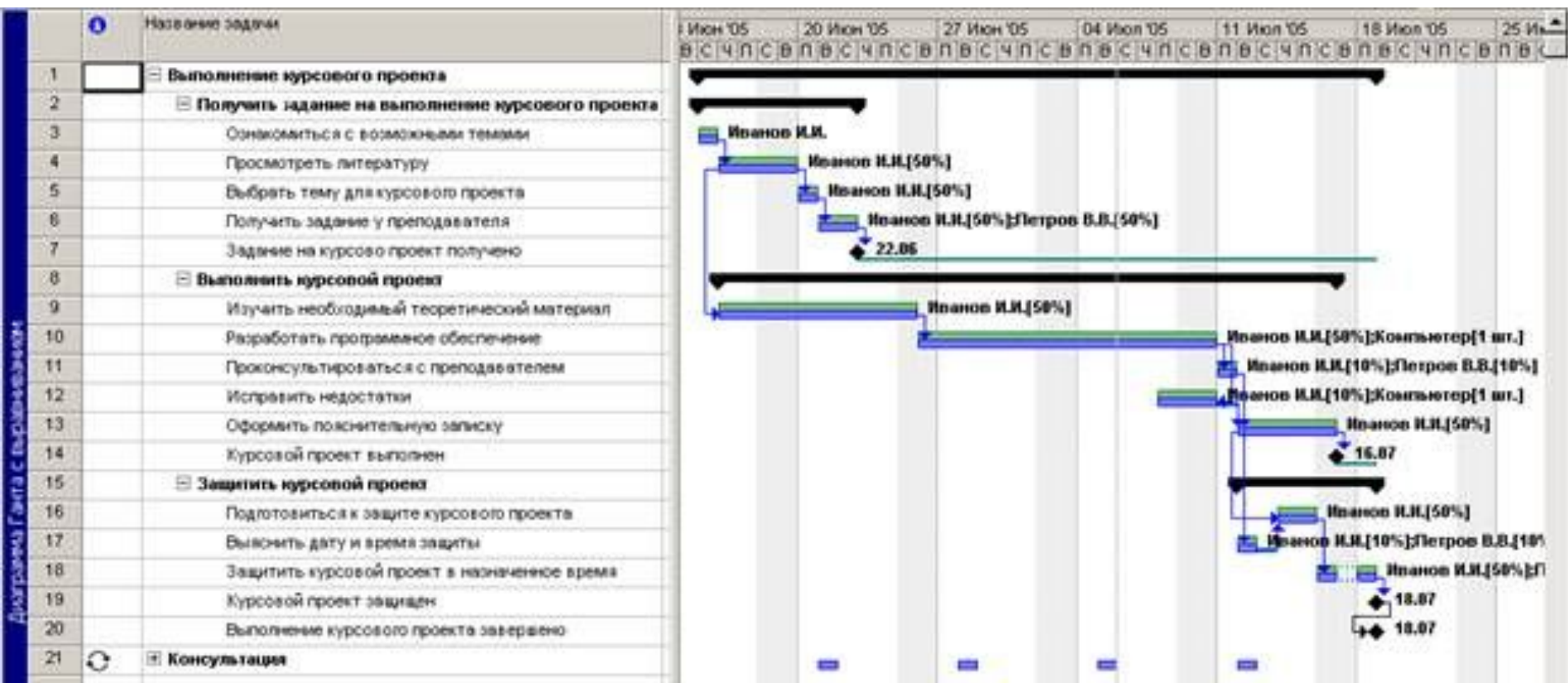
Задача

	врем	СТОИМОС
	я	ТЬ
	исполните	
	ль	

Разработка проекта

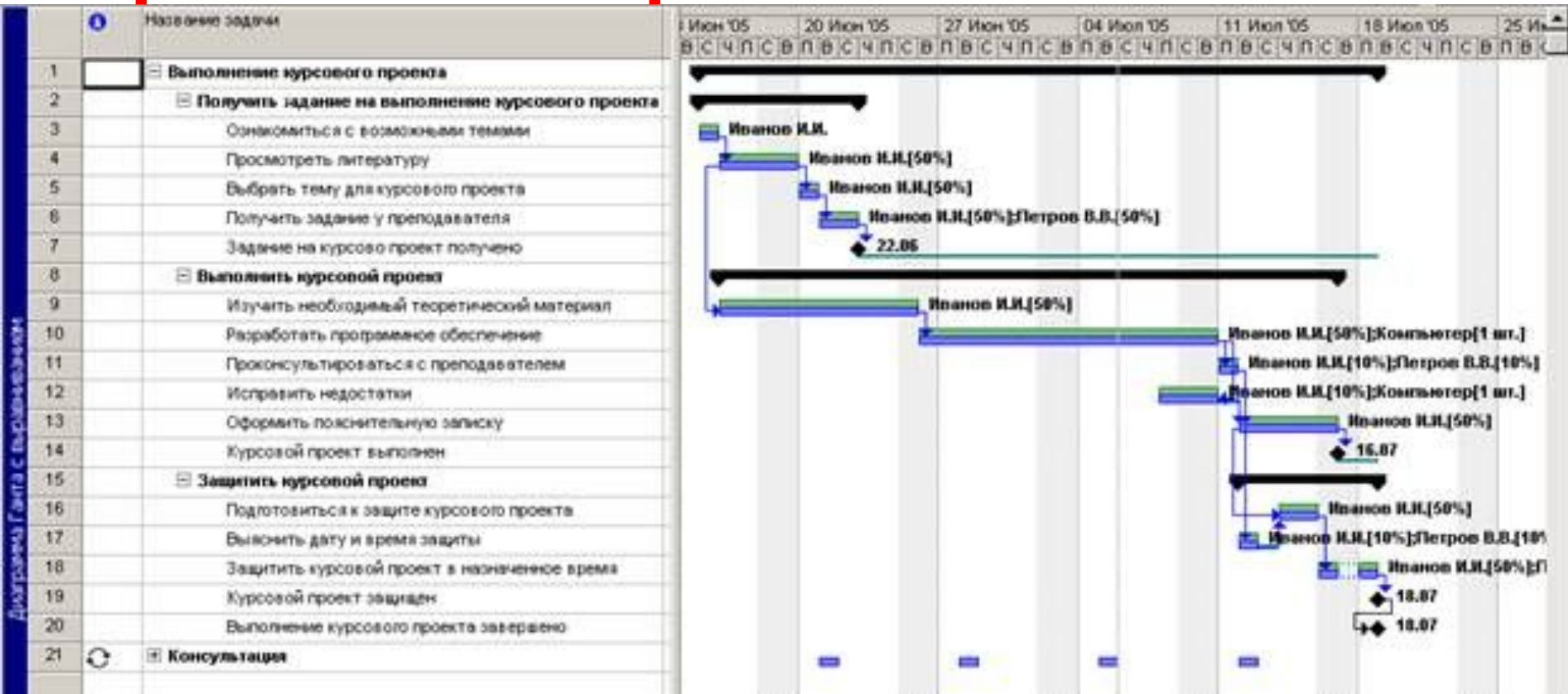


Разработка проекта



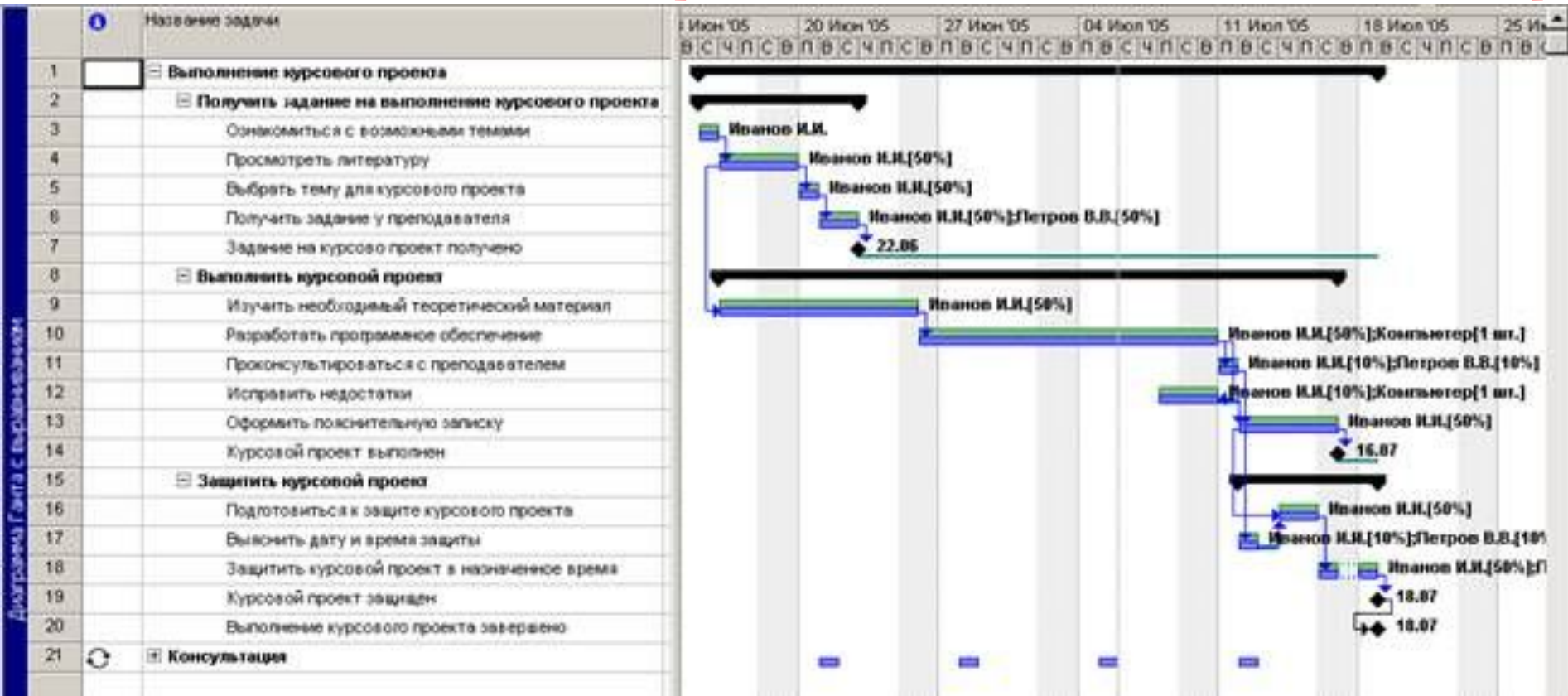
Разработка проекта

Список задач



Разработка проекта

Время выполнения
Взаимосвязь
задач
задач



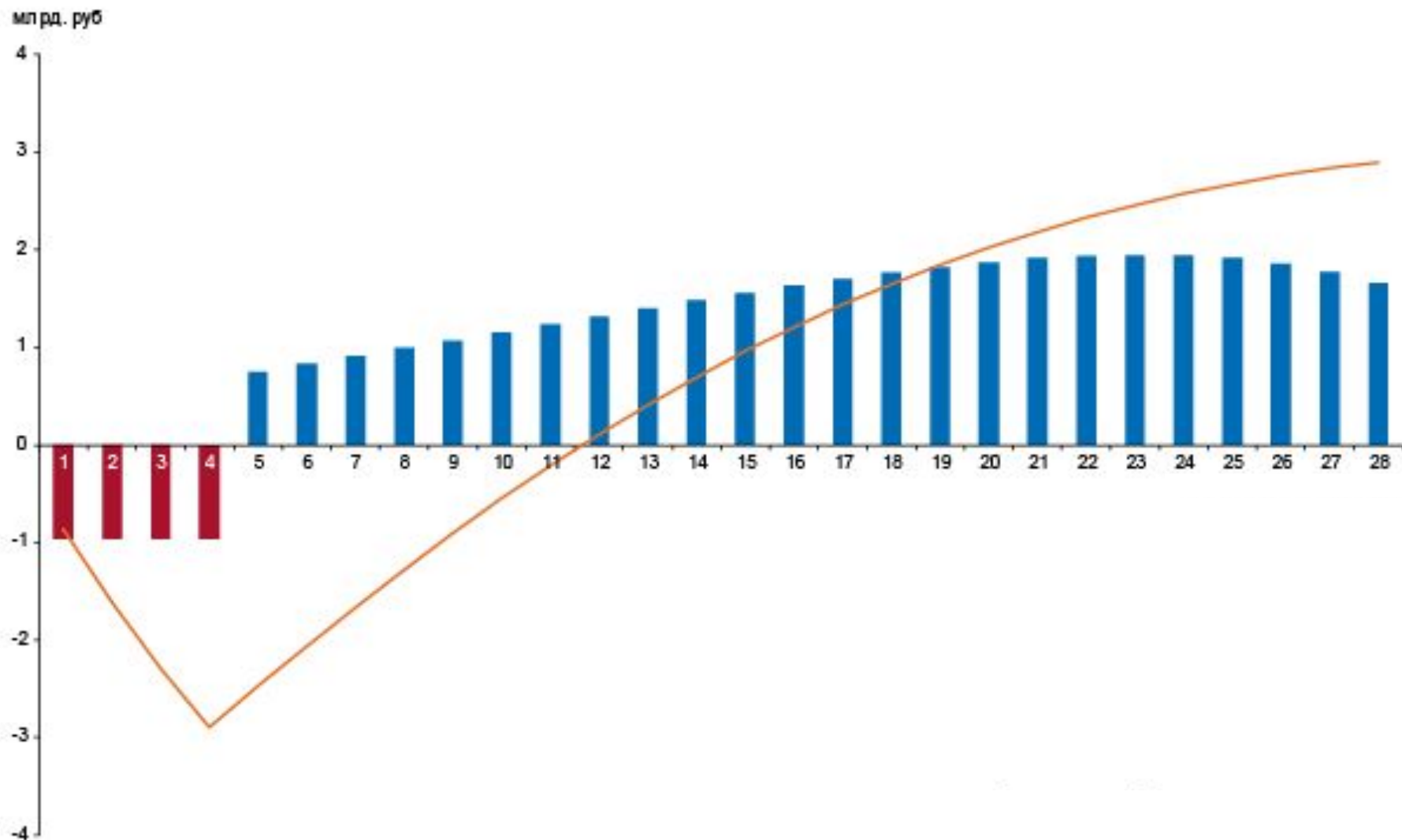
Управление рисками



Разработка бизнес-плана



Инвестиционная часть



Конец третьей части

Итог третьей

части:

Проект создания

бизнеса
ГОТОВЫЙ бизнес-

план

Мечтайт
е



Катан
2004

Учитес
ь





Борис
pankov@pankovm.ru