

Сегодня на уроке:

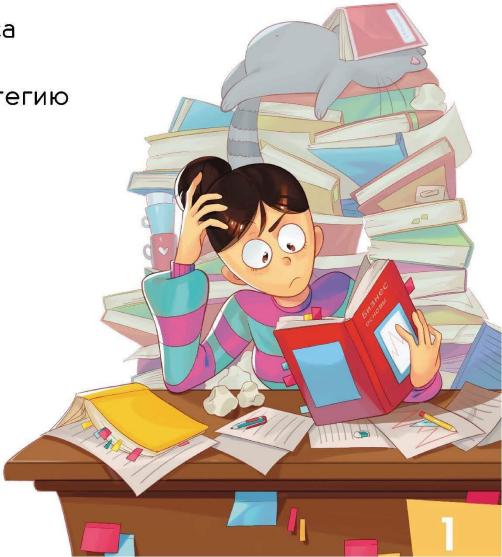


Рассмотрим плюсы и минусы собственного бизнеса

Научимся выбирать идею и превращать ее в стратегию

Разберем разделы бизнес-плана

 Обобщим знания, необходимые начинающему предпринимателю



Что такое предпринимательство?







Что можно считать главным плюсом предпринимательства?



Плюсы предпринимательства





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









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



- 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.



Назовите ТРИ качества, которые, по вашему мнению, в большей степени характеризуют предпринимателя?



Как найти и выбрать бизнес-идею?



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? 70% Готовы ли вы ехать за шляпами в другой район? 10% Купите ли вы шляпы дороже, чем за 2000 рублей? 50%





Оцените потенциал



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

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (strengths)

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

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

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (weakness)

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

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



ПЛАН

- 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

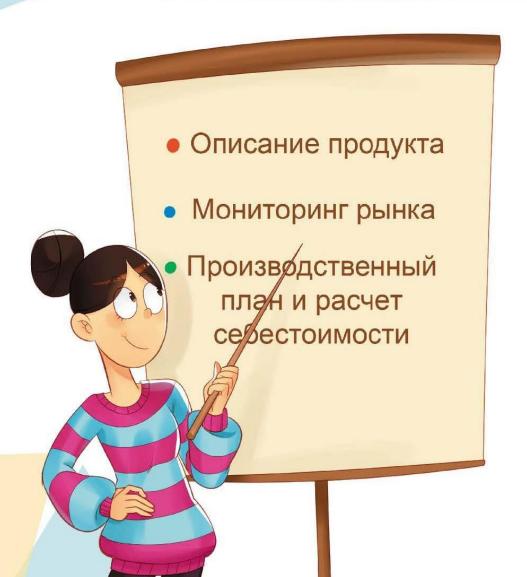
2. Оценка жизнеспособности идеи

3. SWOT-анализ



Бизнес-план: разделы





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

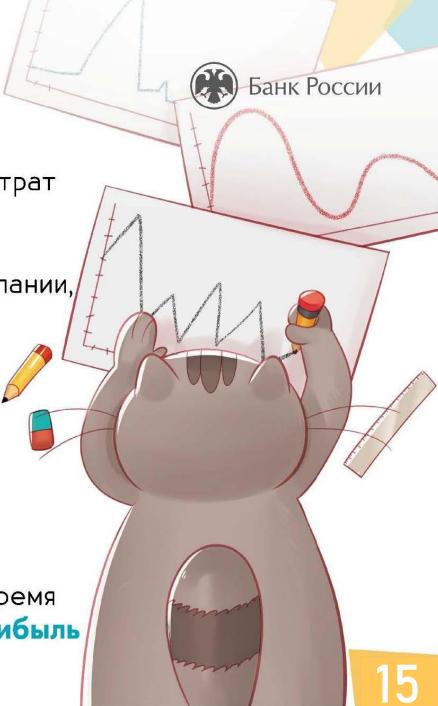
 Маркетинговый план – план продвижения и смета затрат на рекламу и другие виды коммуникации с клиентами.

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 выйдет на самоокупаемость, через какое время удастся вернуть вложенные средства и на какую прибыль можно рассчитывать.





В каком разделе бизнес-плана отражаются прямые и косвенные затраты на производство продукции?

- 1. Производственный план
- 2. Организационный план
- 3. Маркетинговый план



Как привлечь финансирование





- 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



- Общая система налогообложения
- Упрощенная система налогообложения
- 🔵 Патент



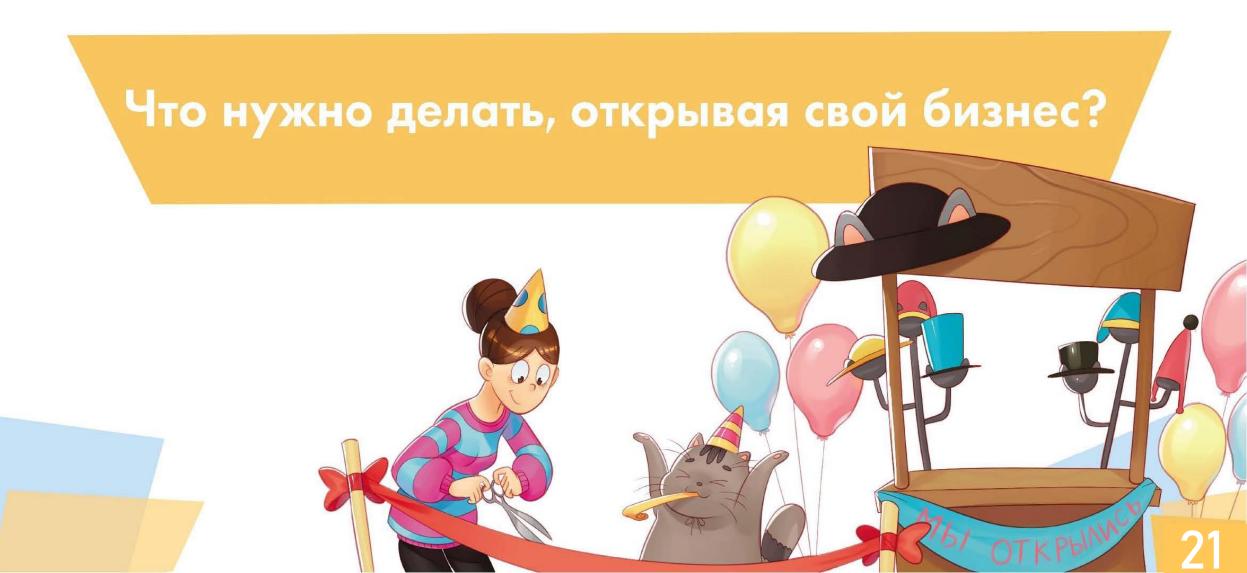
Займитесь деталями



- Открыть расчетный счет в банке
- Завести онлаин-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...







Открывая бизнес, помните...



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!

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



Банк России – мегарегулятор финансового рынка



Функции Банка России:

- Поддержание стабильности и развития финансового рынка
- Защита и обеспечение устоичивости рубля
- Организация наличного денежного обращения
- Повышение доступности финансовых продуктов и услуг для населения и бизнеса

Узнайте больше о финансах:

- Читаи́те статьи и новости: fincult.info
- Задаваи́те вопросы: cbr.ru/Reception/
- 3воните бесплатно: 8-800-300-3000





ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ СЕРТИФИКАТА УЧАСТНИКА

направляйте отзывы на basewebinar@fincult.com

Форму отзыва все участники получат на электронную почту в течение суток после урока.

Игры по финансовой грамотности (doligra.ru)

Разнообразьте учебный процесс и досуг детей! Скачайте готовые игры по финансовой грамотности на сайте https://doligra.ru/

Играйте, заполняйте отзыв и получайте сертификат!



Подписывайтесь на группу «Финансовое просвещение»!

