

КАК НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС:

Мечтай! Планируй! Действуй!



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?

Предпринимательство – экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от производства и/или продажи товаров, оказания услуг.

Источник экономического роста, повышения конкурентоспособности, создания рабочих мест, реализации общественных целей, развития инноваций.

На протяжении веков предприниматели являются **двигателем экономики**.





Напишите, пожалуйста, свой ответ в чат

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



Лучший
Менеджер



Лучший
Бухгалтер



Работник
Месяца



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

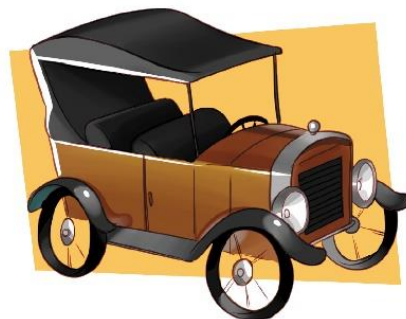


 **Успех приходит к тем, кто начинает готовить себя к предпринимательству заблаговременно, а не после открытия бизнеса.**

Предприниматели, изменившие мир



Томас Эдисон



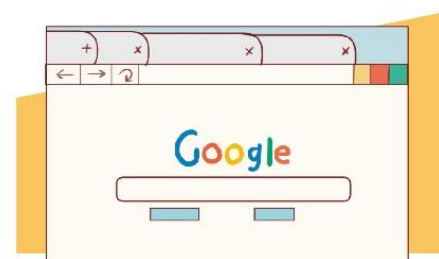
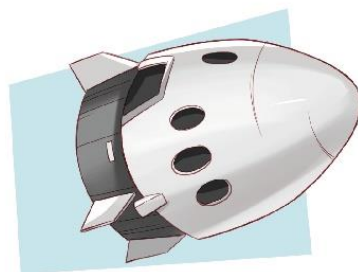
Генри Форд



Джефф Безос



Билл Гейтс



Ларри Пейдж и Сергей Брин



Напишите, пожалуйста, свой ответ в чат

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



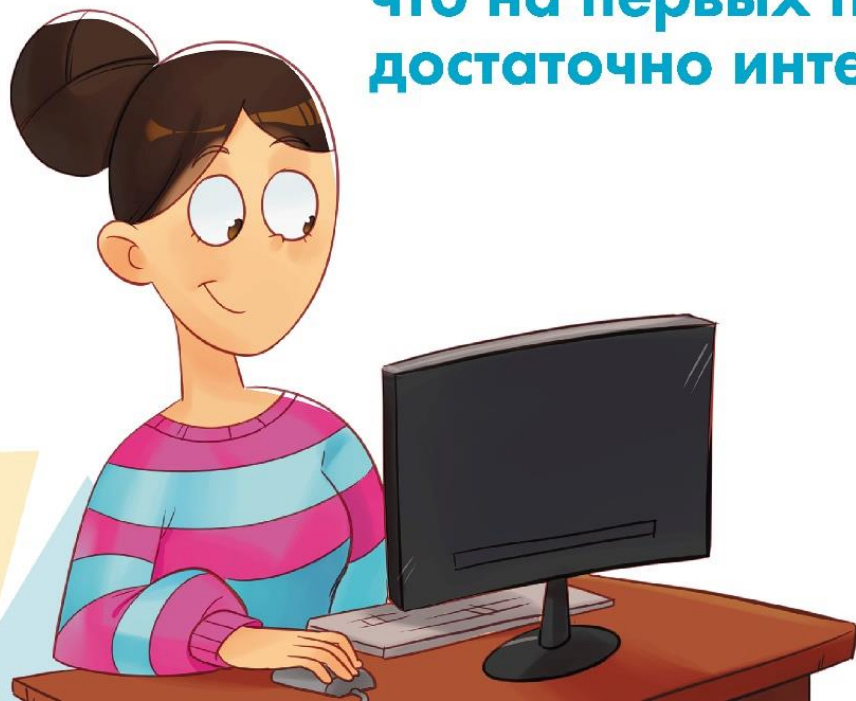
Оцените жизнеспособность идеи

- Что я предлагаю клиентам?
- Кому я буду предлагать свой продукт?
- Где я буду продавать свой продукт?
- Сколько это будет стоить?



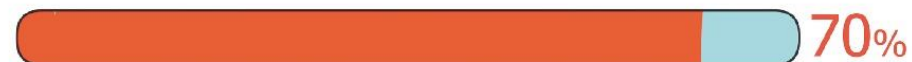
Протестируйте идею на своей целевой аудитории

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?



Готовы ли вы ехать за шляпами в другой район?



Купите ли вы шляпы дороже, чем за 2000 рублей?



Оцените потенциал



Банк России

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

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (strengths)

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

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (weakness)

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

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

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

- 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.



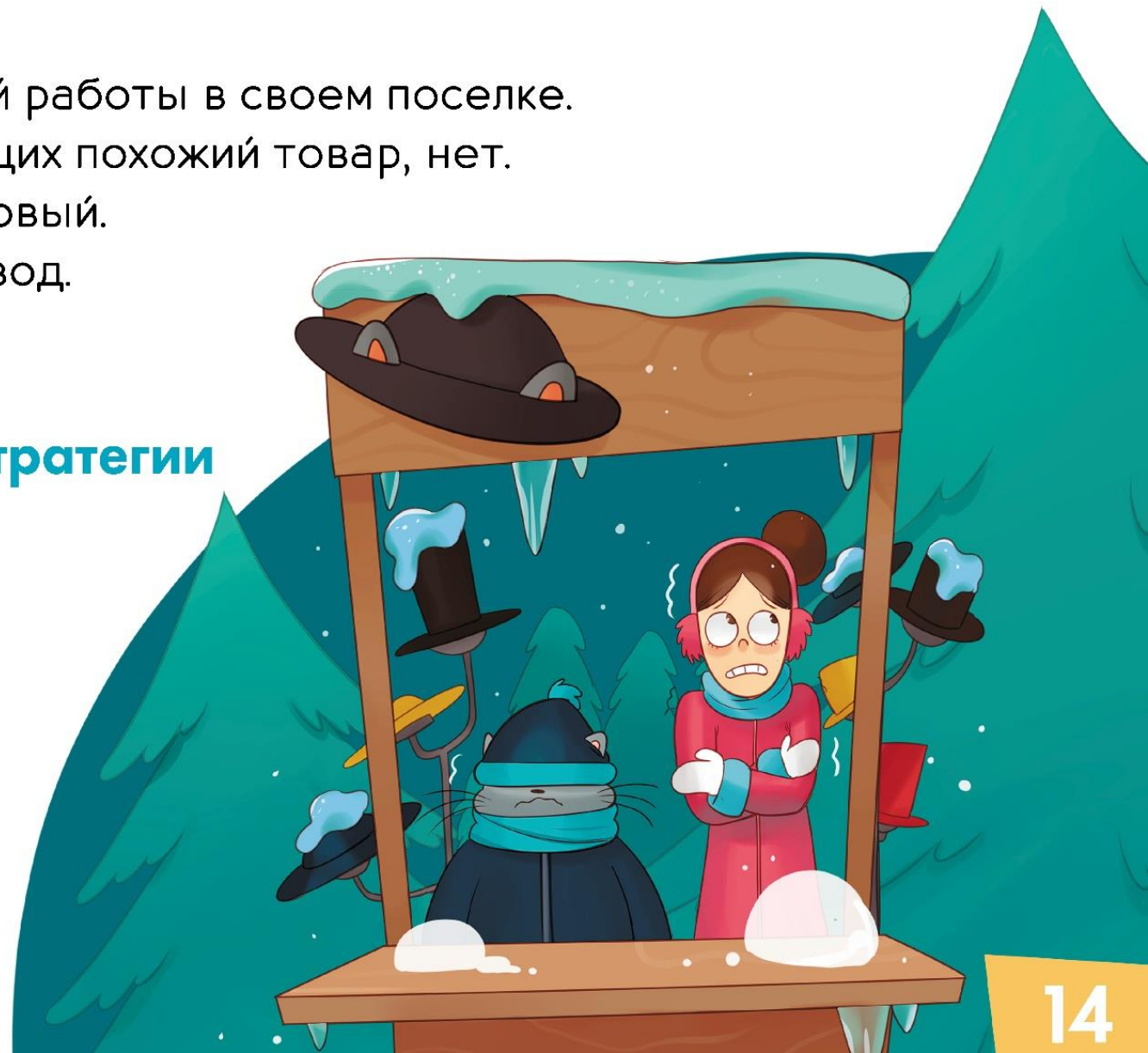


Банк России

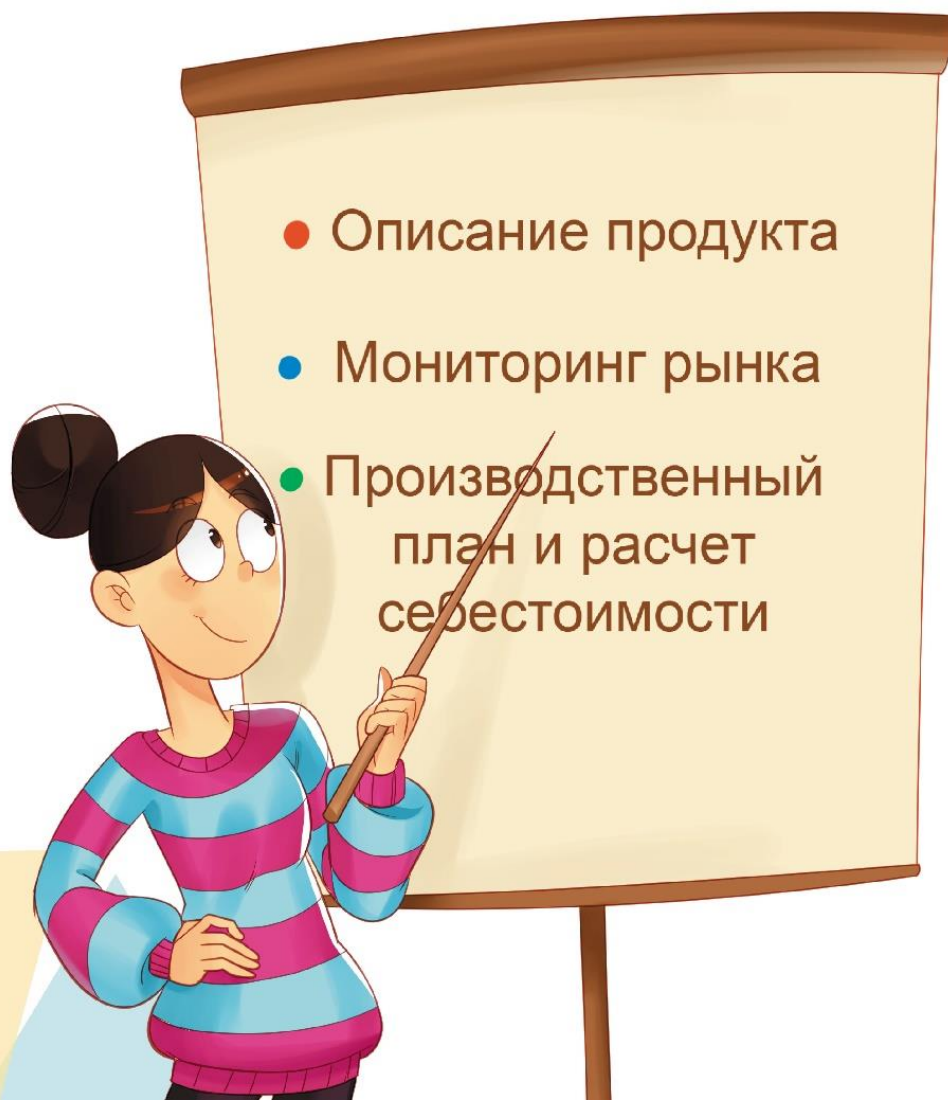
Аня хочет открыть магазин шляп ручной работы в своем поселке.
Сильные стороны: конкурентов, имеющих похожий товар, нет.
Население – 3000 человек. Климат суровый.
Основное место работы жителей – завод.

**Какую ошибку Аня совершила?
Какой этап построения бизнес-стратегии
она пропустила?**

1. Выбор идеи
2. Оценка жизнеспособности идеи
3. SWOT-анализ



Бизнес-план: разделы



- Описание продукта
- Мониторинг рынка
- Производственный план и расчет себестоимости

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.

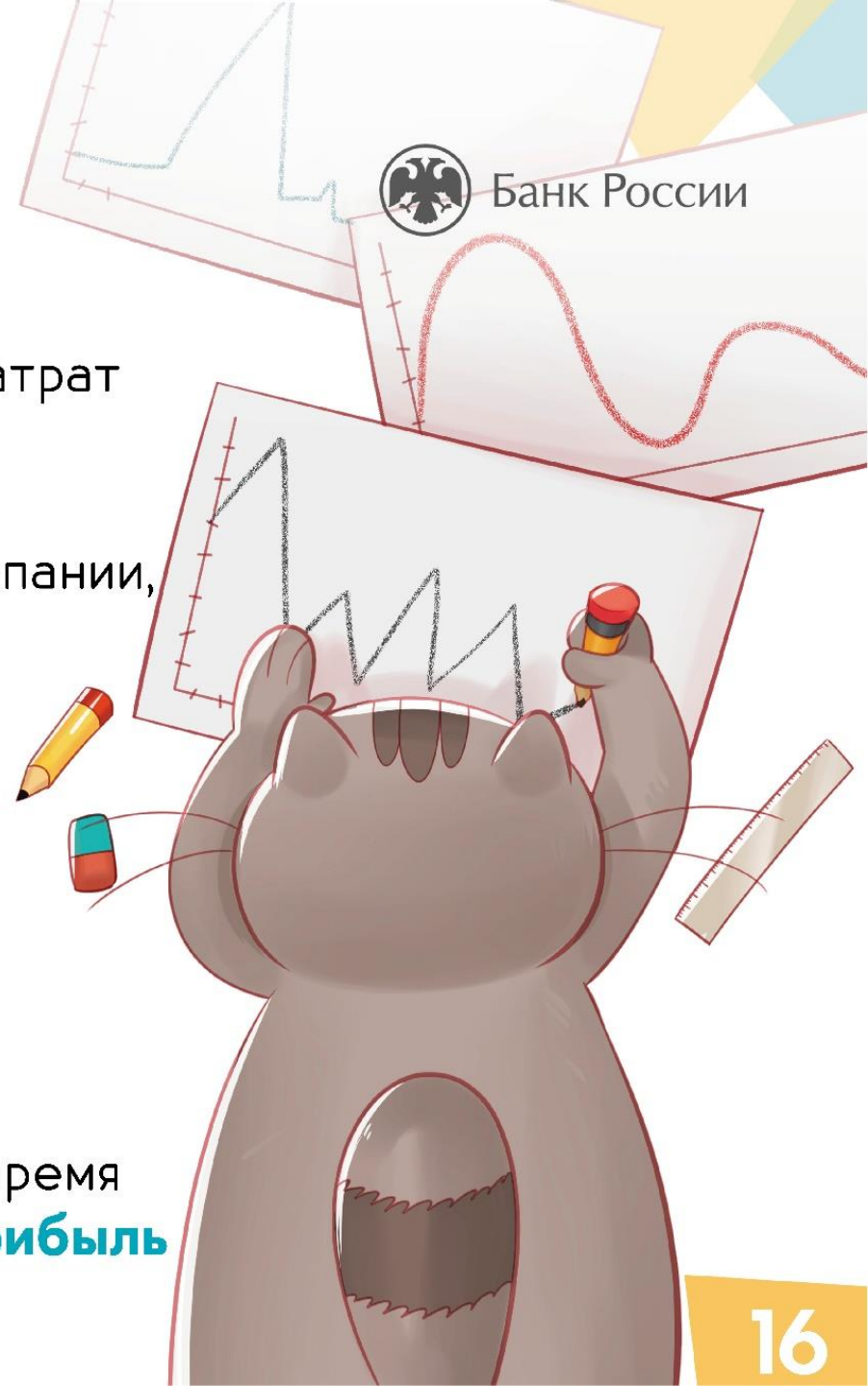
- **Описание продукта** с вариантами его дальнейшей трансформации.
- **Анализ рынка** с описанием всех групп конкурентов и характеристики возможных покупателей.
- **Производственный план** и расчет себестоимости товара или услуги.

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 выйdet **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 онлайн-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...





Напишите, пожалуйста, свой ответ в чат

Что нужно делать, открывая свой бизнес?



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!

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



Банк России – мегарегулятор финансового рынка



Банк России

Функции Банка России:

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

Узнайте больше о финансах:

- Читайте статьи и новости:
fincult.info
- Задавайте вопросы:
cbr.ru/Reception/
- Звоните бесплатно:
8-800-300-3000





Банк России

Для получения сертификата участника
направляйте отзывы на basewebinar@fincult.com

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

В случае возникновения вопросов, пожалуйста, обращайтесь к нам: helpfg@cbr.ru

Подписывайтесь на группы «Финансовое просвещение»!



[finprosvet](#)



[finprosvet](#)



[finprosv](#)

