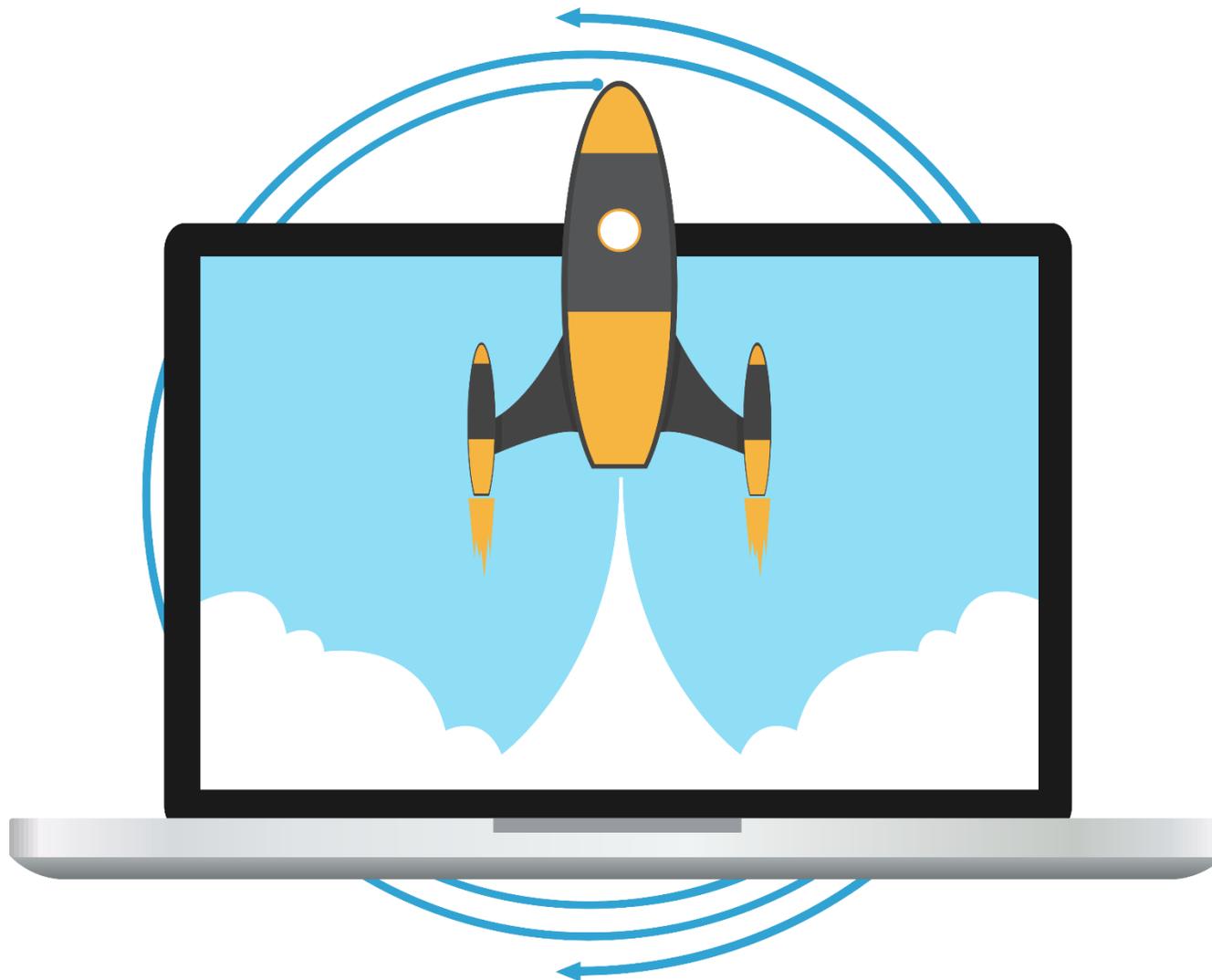




Банк России

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 для начинающего предпринимателя





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.**

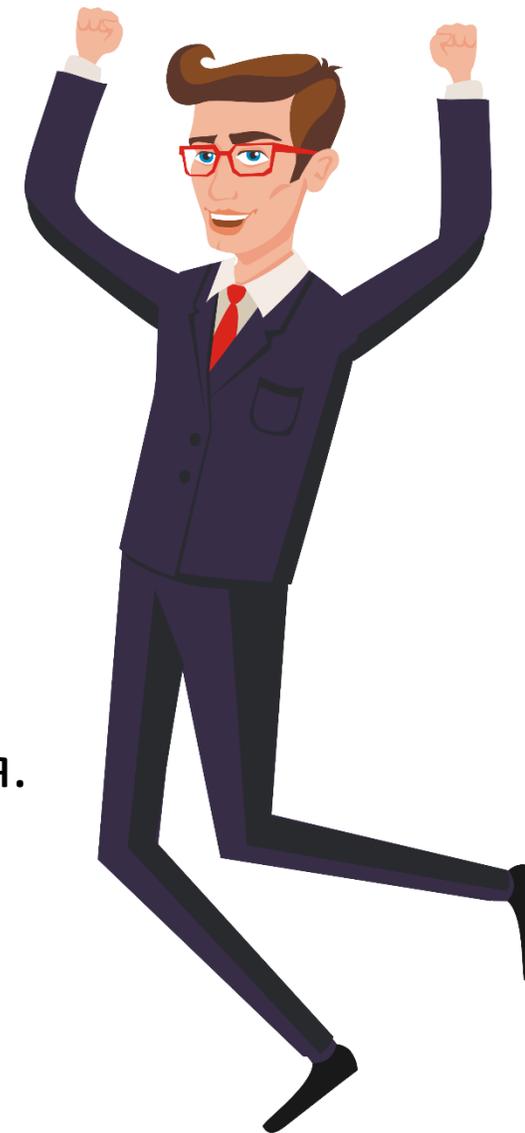


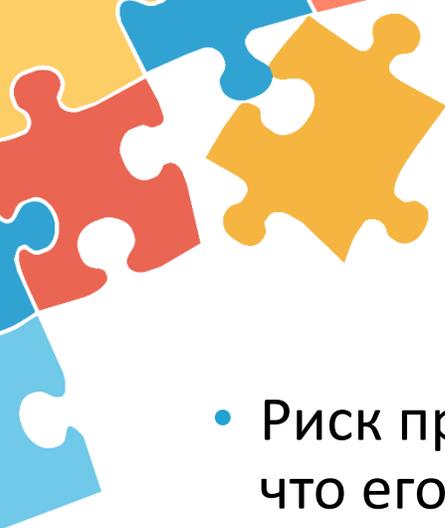
**Что можно считать главным плюсом
предпринимательства?**



Плюсы предпринимательства

- 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 принесёт ему деньги.
- Повышенная ответственность — предприниматель самостоятельно принимает все основные решения.
- Необходимость экономить на первом этапе.



Не начинайте своё дело только потому, что «бизнес – это круто».



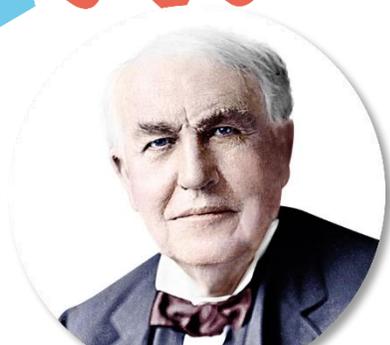
Качества предпринимателя

- Наблюдательность и инициативность.
- Дисциплина и настойчивость.
- Решительность.
- Осмотрительность и готовность принять 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



Илон Маск



**Ларри Пейдж
и Сергей Брин**



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 мой продукт?
- Где я буду продавать мой продукт?
- Сколько это будет стоить?



Протестируйте идею на своей целевой аудитории

Степан увлекается художественной ковкой и решил открыть магазин украшений из серебра. Он устроил опрос в соцсетях среди знакомых девушек.



В итоге стало понятно, что на первых порах будет достаточно интернет-магазина.

Опрос

Вам нравятся украшения, которые я делаю?



Готовы ли Вы за украшением поехать в другой район?



Купите ли Вы украшения дороже, чем 2000 рублей?



[Рассказать друзьям](#)





Оцените потенциал

Оцените перспективы своего развития на рынке. Можно использовать SWOT-анализ.

Давайте разберем бизнес-идею Степана.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (<i>strengths</i>)	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (<i>weakness</i>)
<ul style="list-style-type: none">• Покупка онлайн в один клик• Оригинальная продукция• Стоимость продукции ниже рыночной на 10% в данном сегменте	<ul style="list-style-type: none">• Нет доставки• Отсутствие опыта организации собственного производства• Узкий ассортимент (только серьги)• Отсутствие концепции продвижения интернет-магазина
ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ (<i>opportunities</i>)	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ УГРОЗЫ (<i>threats</i>)
<ul style="list-style-type: none">• Открытие физической точки продажи украшений из серебра• Формирование постоянной клиентуры, которой можно предлагать новые опции и бонусные программы• Расширение ассортимента• Возможность изготовления украшений по индивидуальному заказу	<ul style="list-style-type: none">• Усиление позиций конкурентов с широким ассортиментом• Потребители на первом этапе – только подписчики• Рост цен на комплектующие материалы

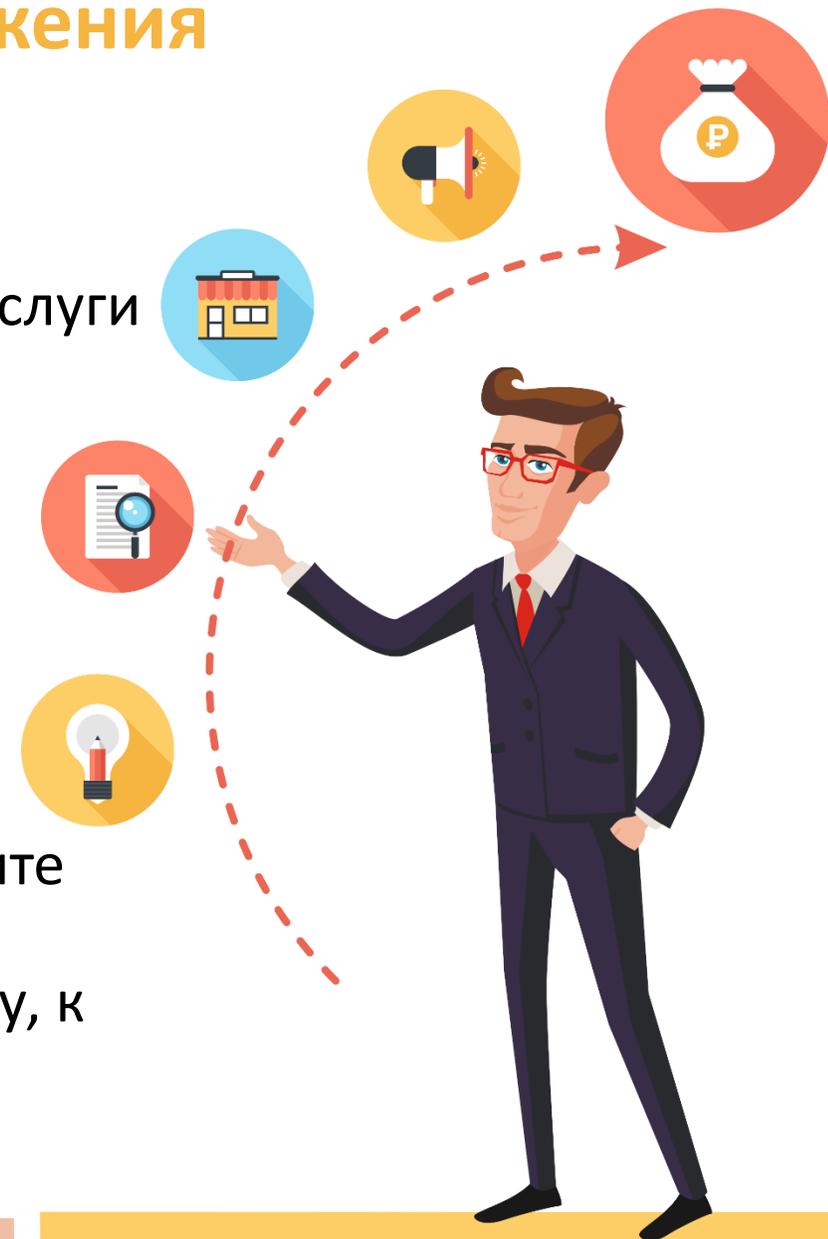


Определите стратегию продвижения и бизнес-цель

- 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.

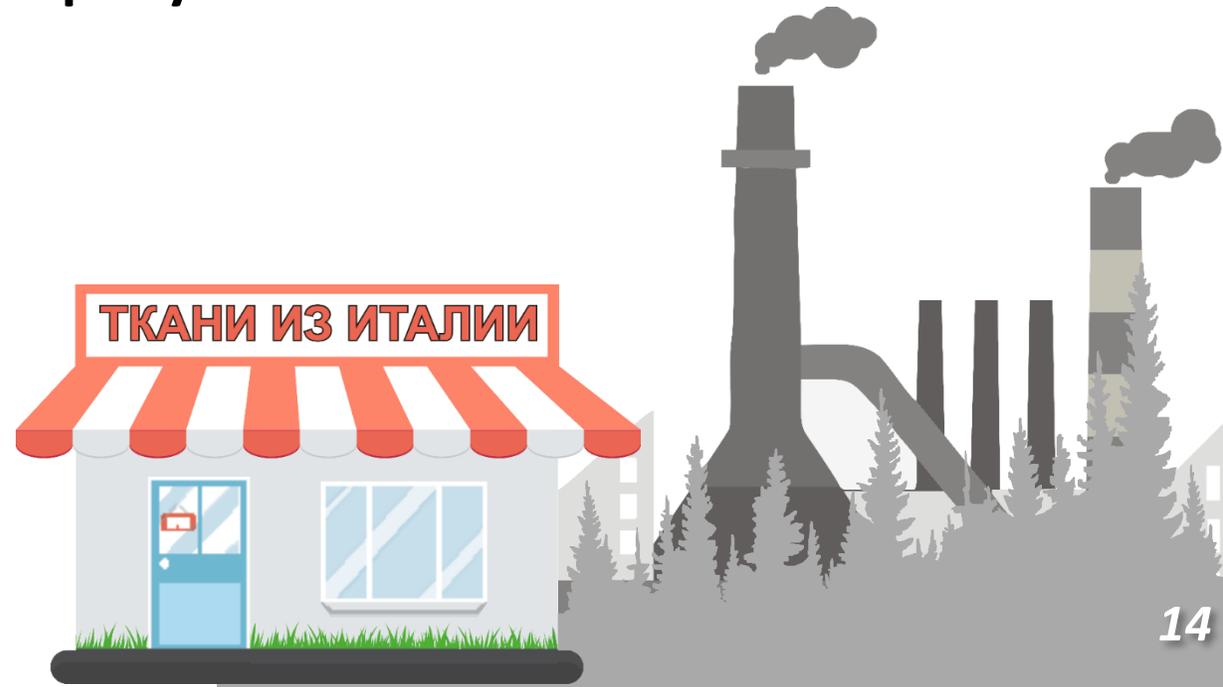


Таня хочет открыть магазин дорогих итальянских тканей в своем поселке. Сильные стороны: конкурентов, имеющих похожий товар, нет. Население – 3000 человек. Климат суровый. Основное место работы жителей – завод.

Какую ошибку Таня совершила?

Какой этап построения бизнес-стратегии она пропустила?

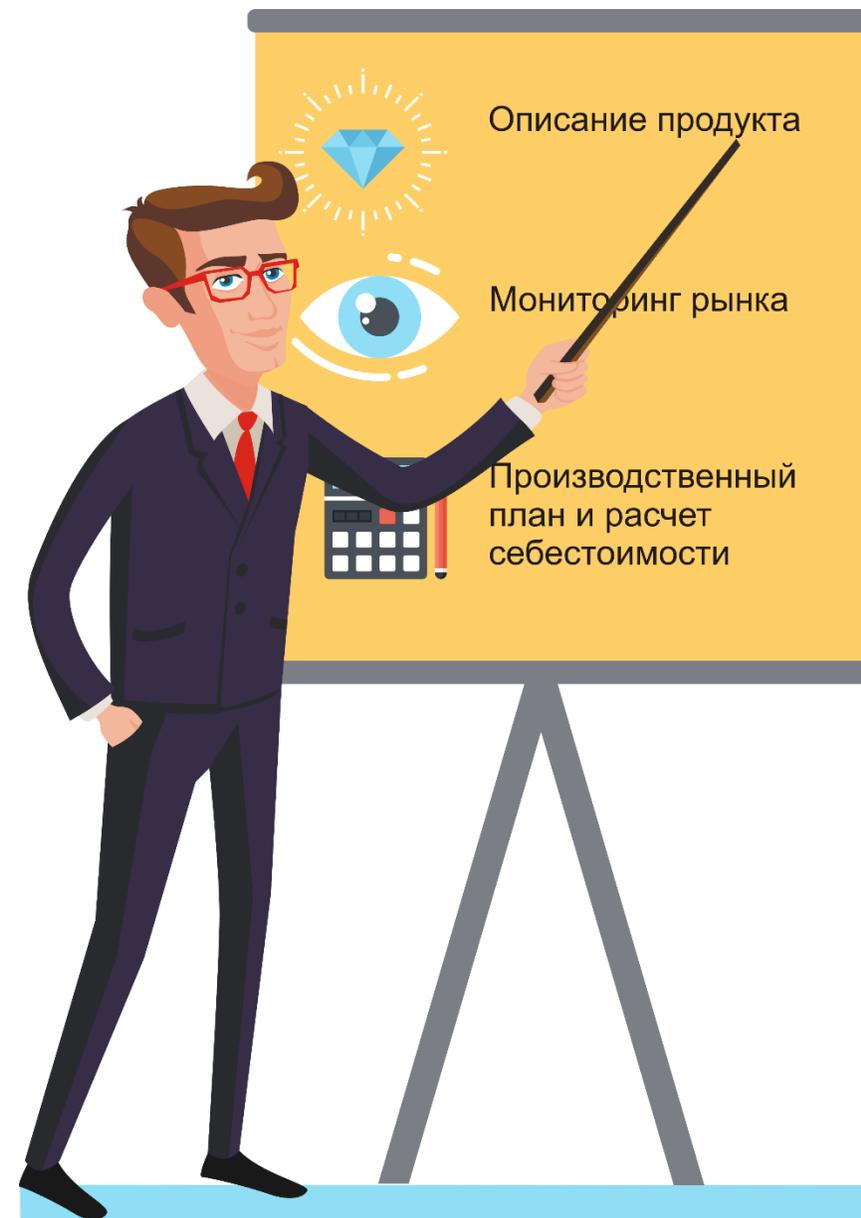
-  1. Выбор идеи
-  2. Оценка жизнеспособности идеи
-  3. SWOT- анализ



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

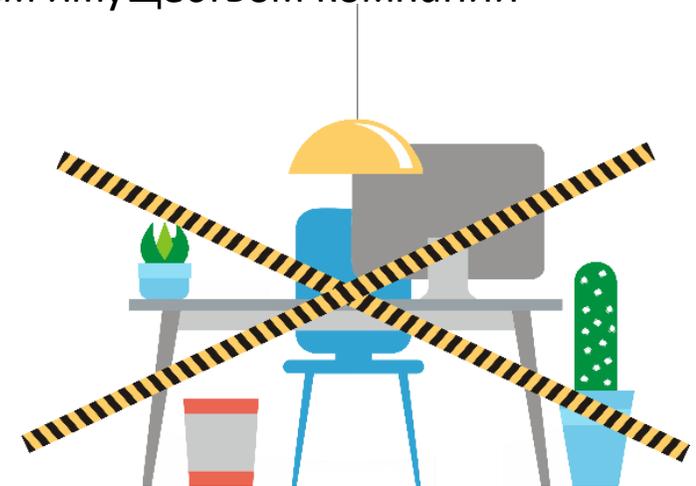
- Статус самозанятого физического лица
- Индивидуальный предприниматель (ИП)

Юридическое лицо

- Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

Ответственность предпринимателя:

- отвечает всем своим имуществом (деньги на счетах, квартиры, машины)
- отвечает всем имуществом компании



Действуй

Выберите форму налогообложения

Бывает:

- Общая система налогообложения.
- Упрощенная система налогообложения.
- Патент.
- Единый налог на вмененный доход.





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...



Что нужно делать, открывая свой бизнес?





Открывая бизнес, помните...

Мечтай!!!



- Начать стоит с оценки идеи и составления 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

Функции Банка России:



Защита и обеспечение устойчивости рубля



Поддержание стабильности и развития финансового рынка



Защита прав потребителей финансовых услуг и повышение уровня финансовой грамотности населения

Узнайте больше о финансах:



Читайте статьи и новости:
fincult.info



Задавайте вопросы:
cbr.ru/Reception/



Звоните бесплатно:
8-800-300-3000

Для получения Сертификата участника

направляйте отзывы на **basewebinar@fincult.com**

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

В случае возникновения вопросов, пожалуйста, обращайтесь к нам **help@fincult.com**

Подписывайтесь в группы «Финансовое просвещение»!



Facebook: <https://www.facebook.com/groups/finprosvet/>



Одноклассники: <https://ok.ru/finprosvet>



ВКонтакте: <https://vk.com/finprosv>

