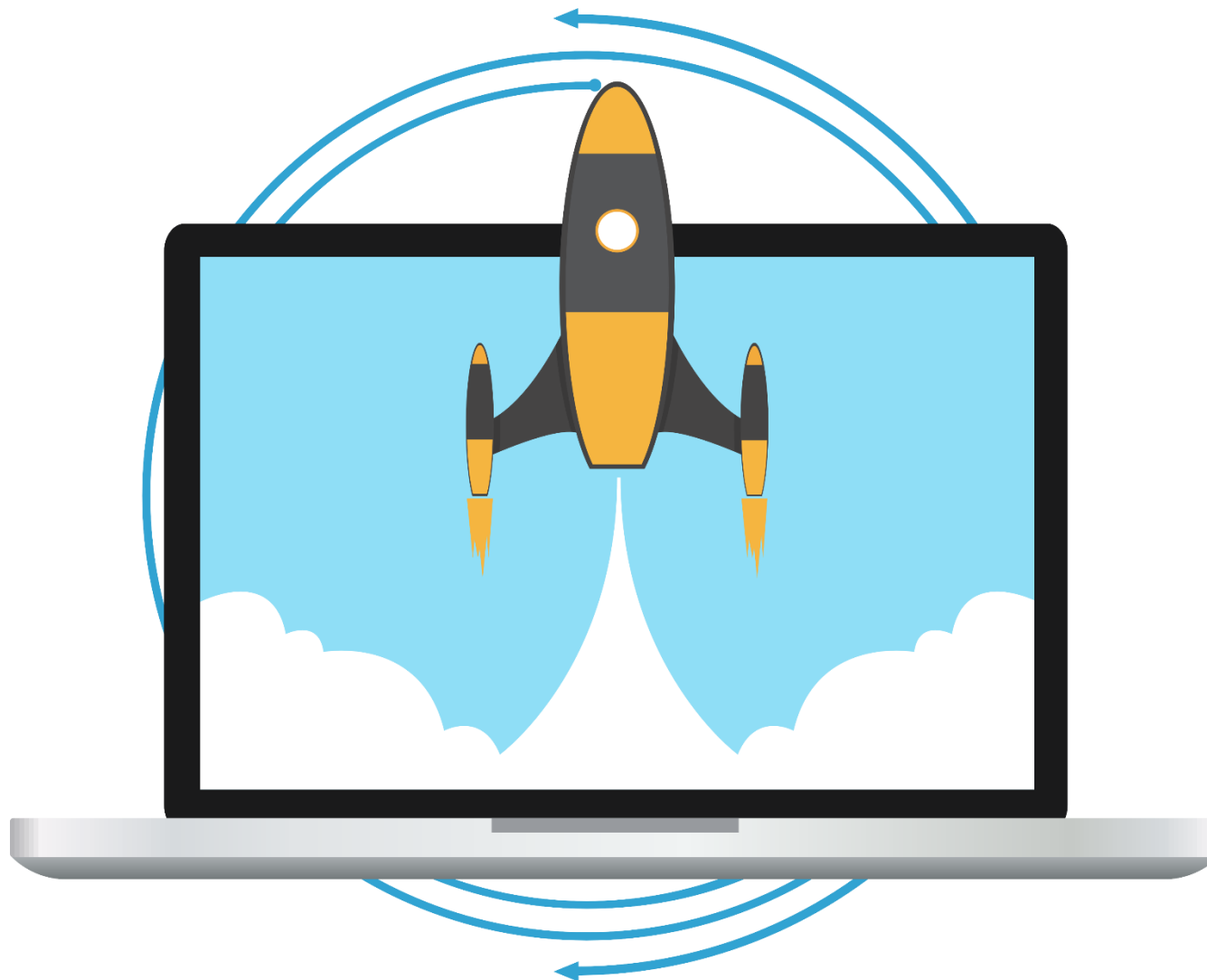




Банк России


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.**



Как стать предпринимателем

Интерактив

Напишите пожалуйста свой ответ в чат

**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.

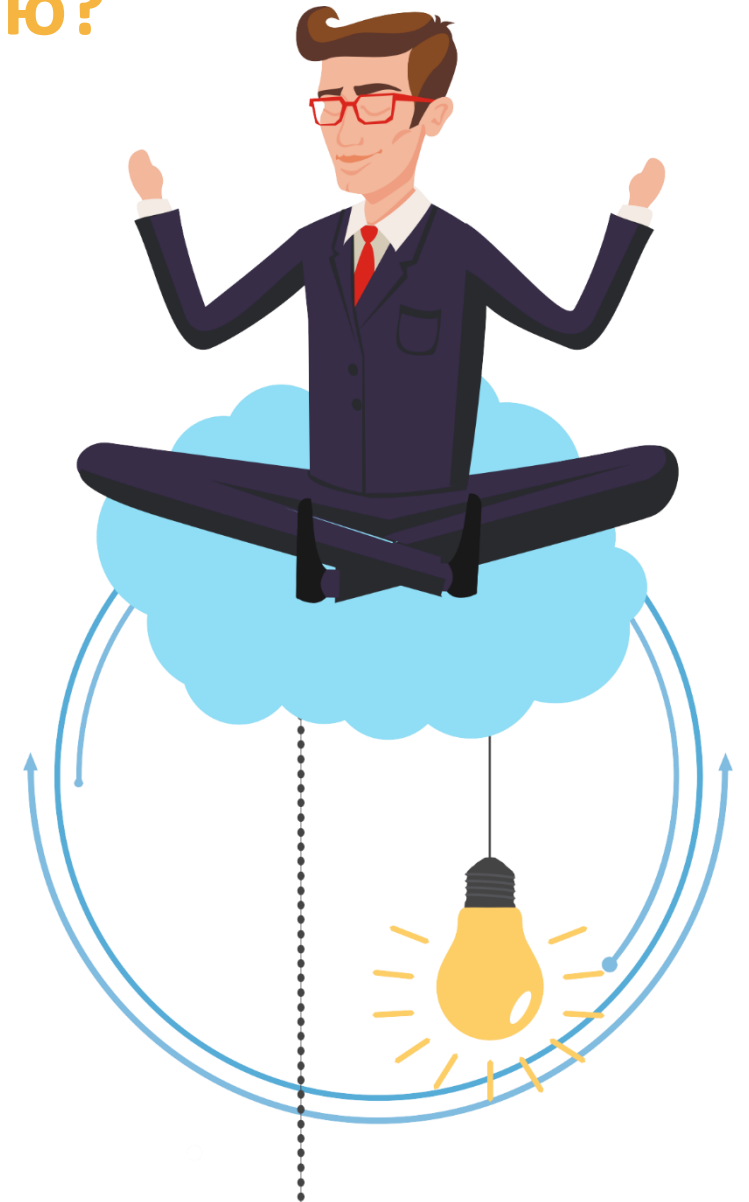
Успех приходит к тем, кто начинает готовить себя к предпринимательству заблаговременно, а не после открытия бизнеса.



Как стать предпринимателем

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.



От идеи к стратегии

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:

- *нравятся ли им его эскизы*
- *за сколько они готовы покупать такие изделия*
- *поедут ли за ними в спальный район.*

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



От идеи к стратегии



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.






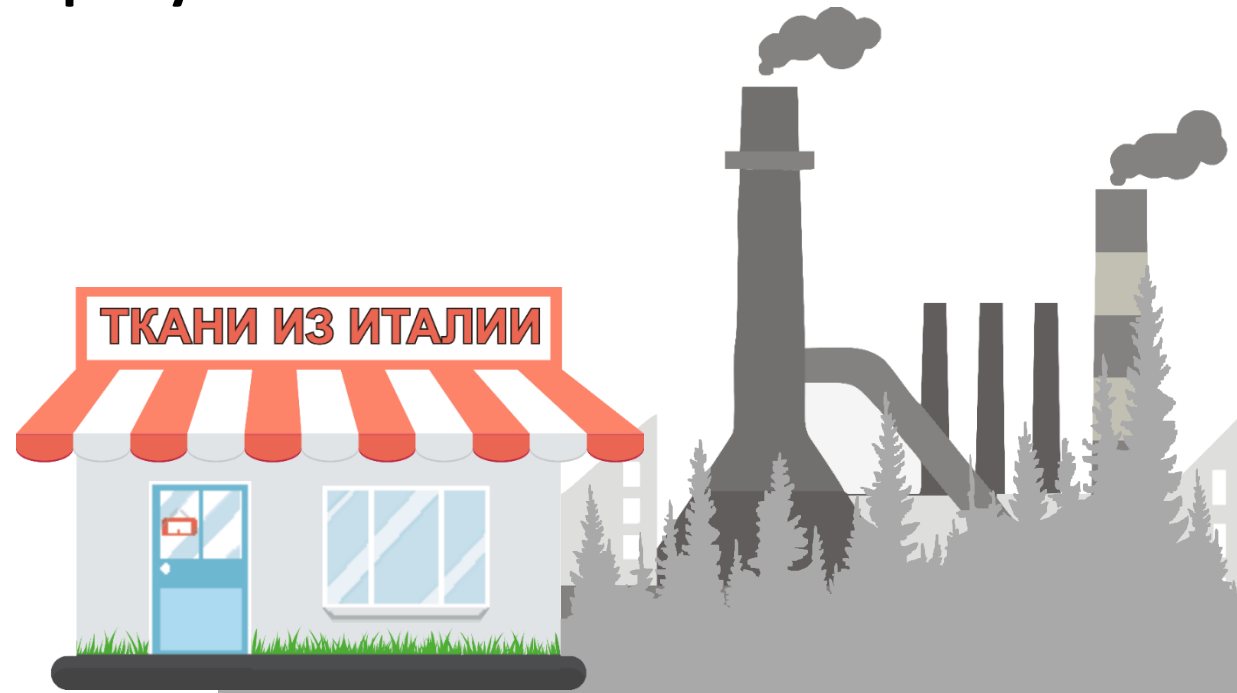
От идеи к стратегии

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?

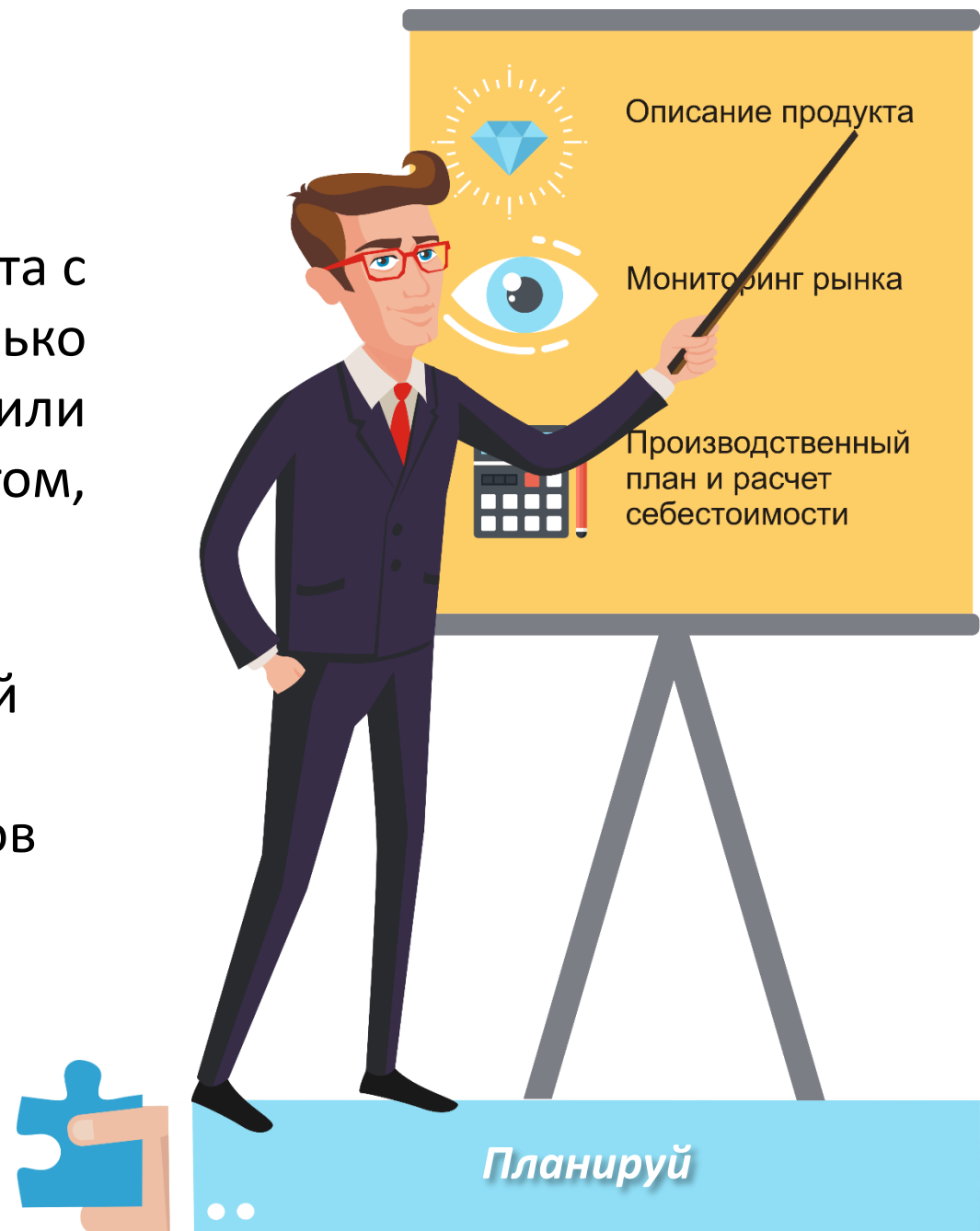
-  1. Выбор идеи
-  2. Оценка жизнеспособности идеи
-  3. SWOT- анализ



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, инвесторам.

- **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 **самокупаемость**, через какое время **удастся вернуть** вложенные средства и на **какую прибыль** можно рассчитывать.



Планируй

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.



Действуй



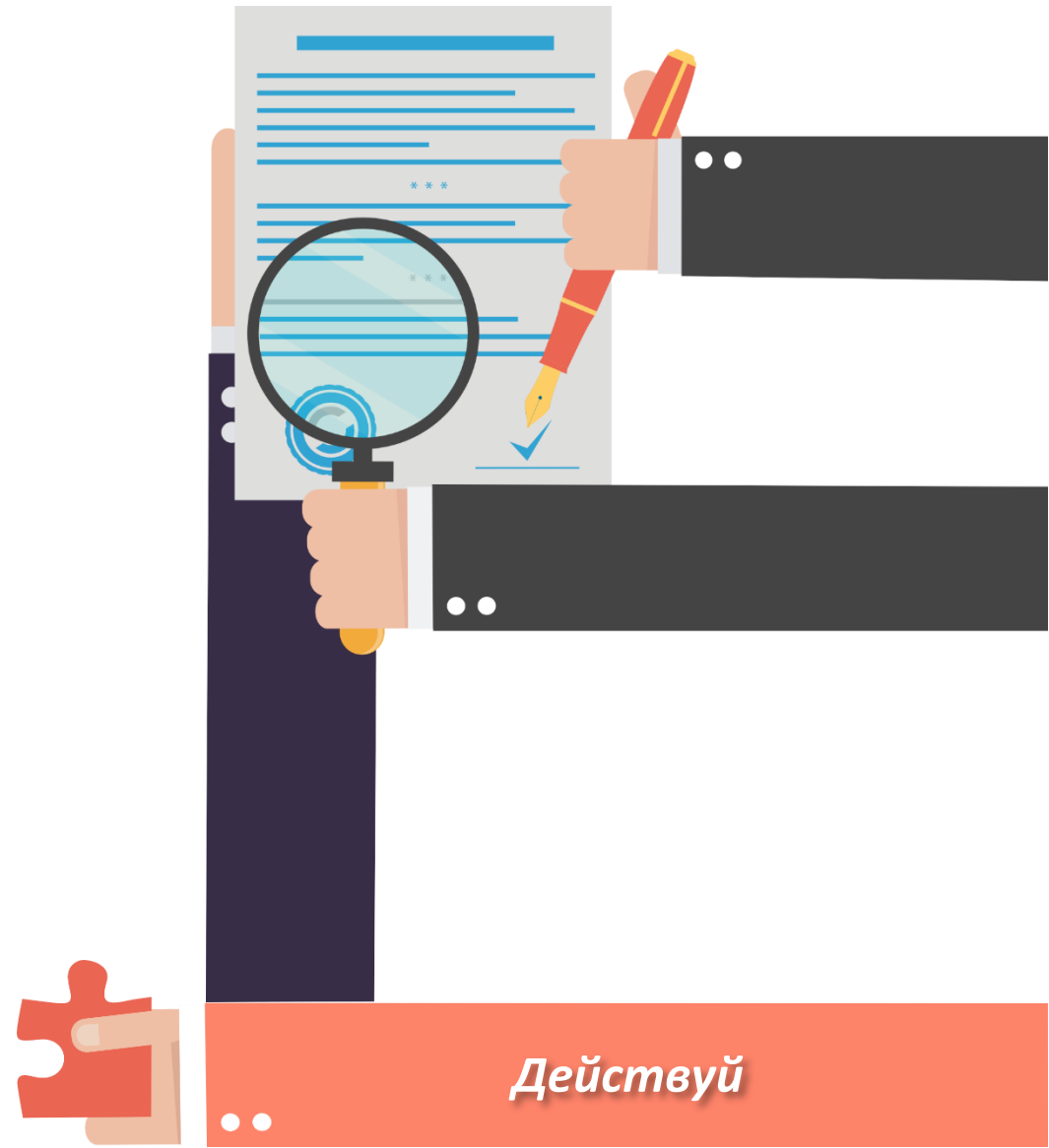
Зарегистрируйте бизнес (выберите форму)

Физическое лицо

- Статус самозанятого физического лица
- Индивидуальный предприниматель (ИП)

Юридическое лицо

- Общество с ограниченной ответственностью (ООО)




Выберите форму налогообложения

Бывает:

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





Ответственность предпринимателя: каким имуществом и финансами рискует бизнесмен

Физическое лицо

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

Юридическое лицо

- Юридическое лицо отвечает всем имуществом самой компании



Действуй



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...



Действуй

Интерактив

Напишите пожалуйста свой ответ в чат

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>

