

ТРЕНИНГ

«Предпринимательство и Start-up (бизнес-планирование)»



Дилшод Тагоймуродов
Консорциум «ПИК»



Сессия

Кто такой предприниматель?

**Почему вы хотите стать
предпринимателем?**

Успешные ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ



**ПРИМЕРЫ
СО ВСЕГО
МИРА**

**ПРИМЕРЫ ИЗ
НАШЕЙ
СТРАНЫ**

**ТЕПЕРЬ ИЗ
ВАШЕГО
РАЙОНА**

Почему Вы хотите стать предпринимателем?

1. Вы можете полностью контролировать свою жизнь.
2. Вы станете финансово независимым.
3. Вы станете примером для окружающих.
4. Нет возрастного ценза.
5. Ваш мозг будет работать постоянно.
6. Вы сами ответственны за успехи и неудачи.
7. Вы создаете что-то из ничего.
8. Вы вносите свой вклад в развитие общества.
9. Вы работаете с великими умами.
10. Превращаете свою страсть и убеждения в дело своей жизни.
11. Ваши товары или услуги могут сделать людей счастливыми.
12. Вы можете выйти за рамки.
13. Испытываете постоянный личностный рост.
14. Бесконечный жизненный путь.



Владельцы малого бизнеса играют особенно важную роль в своей компании, поскольку им часто приходится выполнять **несколько ролей**, а от их решений зачастую зависит успех всей команды.

Владельцам стоит помнить, **что не существует единого правильного пути к созданию успешного бизнеса**, поэтому постоянный поиск и адаптация — лучшие инструменты.

Многие начинающие бизнесы не выдерживают конкуренции, трудностей и вынуждены закрыться в первый год своей деятельности. При этом Вы, как владелец бизнеса, **не сможете** проконтролировать все внешние обстоятельства.

Зато Вы сможете контролировать свои внутренние процессы и действовать так, чтобы максимально повысить ваши шансы на успех.

Ключевые шаги при запуске бизнеса

1. Проведите исследование рынка
2. Определите своих клиентов
3. Сформулируйте предложение
4. Оцените свой потенциал
5. Определите стратегию продвижения
6. Сформулируйте бизнес-цель и подготовьте бизнес-план
7. Определитесь с источником инвестиций
8. Начинаяте реализацию бизнес-плана
9. Анализируйте свои шаги

Сессия

Личные качества предпринимателя.

Роль предпринимателя в обществе

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Групповое задание



- Отобразить рисунок с личными качествами предпринимателя.
- Для каждого качества один рисунок
- Каждый рисунок - на отдельном листке
- Ключевые слова под каждой картинкой.
- Главное идея картины - красота рисунка не важна.
- Готовые рисунки наклейте на флип чарт, чтобы получился общий портрет.
- Время: **10 минут.**

ХАРАКТЕРИСТИКИ

успешного предпринимателя

- Решительность
- Смелость
- Любовь к делу
- Находчивость
- Честность
- Общительность
- Самоотдача
- Последовательность
- Гибкость
- Учится на ошибках
- Настойчивость
- Ответственность
- Умеренный риск
- Принятие решений
- Уверенность
- Креативность
- Поиск возможностей
- Поиск информации



1. Определите свои слабые места
2. Приложите усилия по превращению их в сильные стороны
3. Составьте план.
4. Применять и практиковаться
5. Пересматривайте свой тест каждые полгода



Ready

- собственный бизнес — это не только воплощение мечты и свобода творческой реализации, но и большой вызов;
- собственный бизнес дает свободу для самостоятельного принятия решений, а также и больше возможностей для личностного и финансового роста. Но, помимо этого, вам нужно будет постоянно учиться и улучшать свои навыки, особенно в начале пути;
- в малом бизнесе владельцу часто приходится выполнять множество ролей: менеджер, бухгалтер, продавец и другие;
- при открытии бизнеса вы можете столкнуться с непредвиденными расходами и тем, что продажи будут ниже ожидаемых.

Steady

Рассматривая разные варианты своего бизнеса:

- примите решение: вы создаете бизнес с нуля или развиваете готовый;
- определите спектр уникальных услуг или продуктов, которые вы предлагаете потребителю;
- составьте список бизнес-рисков, с которыми вы можете столкнуться в первый год, разбив на низкие средние и высокие;
- соотнесите уровень риска и уровень потенциального успеха вашего бизнеса;
- поговорите со своими потенциальными деловыми партнерами или другими знающими владельцами бизнеса, чтобы узнать больше об их опыте и обменяться идеями.

Go

Приняв решение о запуске бизнеса:

- тщательно подумайте, что вы можете сделать, чтобы избежать рисков или превратить средний риск в низкий риск;
- разработайте резервные планы на случай, если ваш бизнес окажется в сложной ситуации;
- постройте четкую систему шагов, связанных с открытием, финансированием, менеджментом и маркетингом;
- сформируйте понимание о том, каких результатов вы ждете от вашего проекта.

Ваше решение запустить собственный бизнес может повлиять на ваше финансовое благополучие, семейную жизнь и здоровье, поэтому важно взвесить все факторы. При этом, чтобы добиться успеха, нужно нечто большее, чем сильное желание или трудолюбие, хотя они и являются ключевыми факторами при принятии решения.

Обязательные действия

- **Исследования** необходимы для открытия бизнеса и его успешного развития.
- **Инвестируйте в собственные знания** по мере того, как вы ведете и развиваете свой бизнес.
- **Идти в ногу со временем** и предлагать рынку свежие идеи для бизнеса – это жизненно необходимо.
- Уделяйте время как **планированию**, так и **воплощению**.
- **Настройтесь на результат**. Бизнес любого предпринимателя проходит почти через одни и те же ситуации, разница – **в их восприятии**.
- **Применяйте** все знания на практике, учитесь на успехах и неудачах, и любые события **превращайте в опыт**.
- **Анализируйте** причины провалов и побед, стройте прогнозы и проверяйте их правильность, выходите **за рамки** запланированного в случае резкой смены обстоятельств.

Создайте круг единомышленников

- Сильная команда — залог успеха большинства бизнес-проектов.
- Вам, как владельцу бизнеса, необходимо определить, кого нанять, а кого уволить. Постарайтесь отобрать тех сотрудников, которые обладают не только навыками, ценными для работы, но и отражают миссию и ценности вашей компании.
- Аутсорс специалисты — тоже важное дополнение постоянной команды.
- Прежде чем нанимать их, подумайте, есть ли у этих людей опыт работы с аналогичными видами бизнеса или в вашей отрасли, а также не теряйте коммуникации с ними.

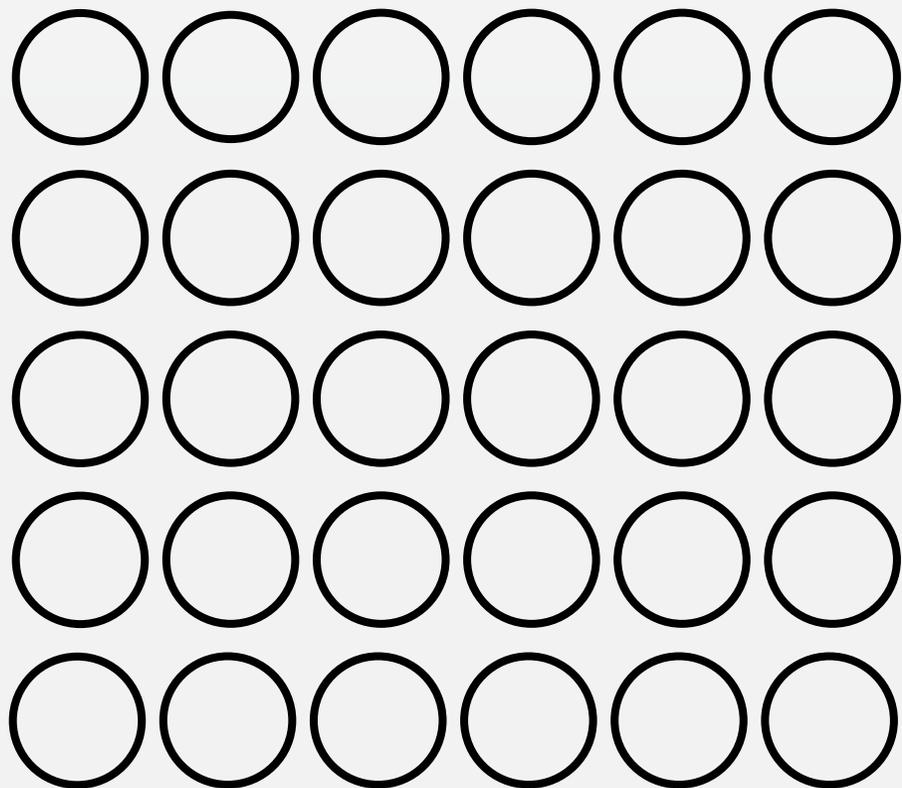
Сессия.

**Креативность и ее роль в
предпринимательстве.**

КРЕАТИВНОСТЬ



Активизируйте вашу креативность



Индивидуальное задание

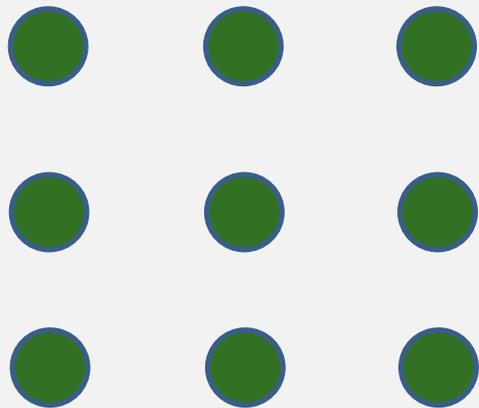
30 простых кругов

1 карандаш

3 минуты на время!

- Раскрашивайте как можно больше кругов – разными способами
- Победитель - тот, кто раскрасил большинство кругов с воображением быстрее всех.
- Количество и время считается!

Активизируйте вашу креативность



Индивидуальное задание

1. соедините эти 9 точек прямыми линиями, не поднимая ручку с бумаги.

Прикрепите их к доске

2. Теперь соедините их с наименьшим количеством прямых линии, не поднимая ручку с бумаги

ПРАВИЛА КРЕАТИВНОСТИ



1

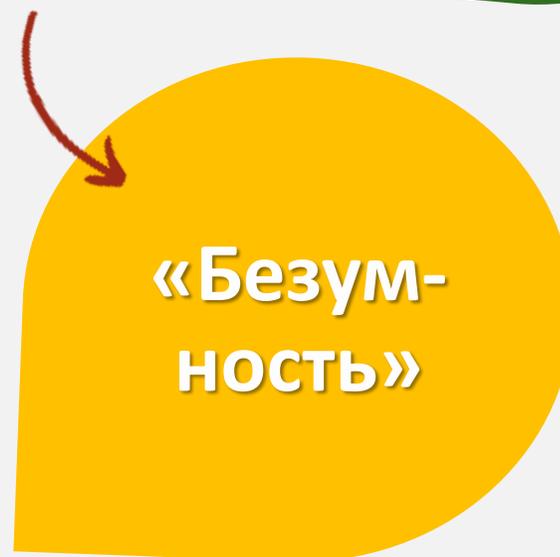
Быть
простым

2

Выходить
за рамки

4

Никогда не
сдаваться



«Безум-
ность»

3

Метод креативности Уолта Диснея



Мечтатель

Генерирует различные, нередко совершенно фантастические идеи. Мечтатель не имеет никаких ограничений и преград. Это энтузиаст, который может предлагать разнообразные, даже нереальные варианты решения проблемы.

Реалист

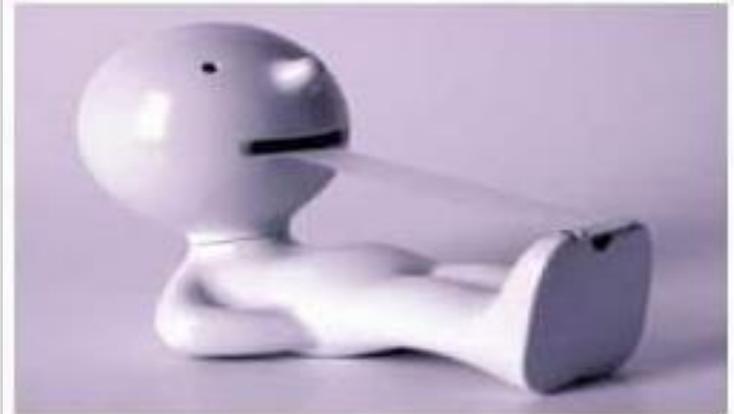
Человек дела, который точно знает, что нужно сделать и всегда может выбрать из многообразия предложений те, которые возможно реализовать в условиях данной реальности. Его задача – отобрать из идей Мечтателя те, которые можно воплотить в жизнь, определяя конкретные пути их реализации и необходимые средства и ресурсы.

Критик

Задача Критика — предупредить возможные трудности и ошибки, связанные с воплощением в жизнь идей Мечтателя. Он должен отыскать слабые места и недостатки в полученных идеях и планах, а также предусмотреть все «подводные камни» на пути реализации решений, увидеть все опасности и угрозы.





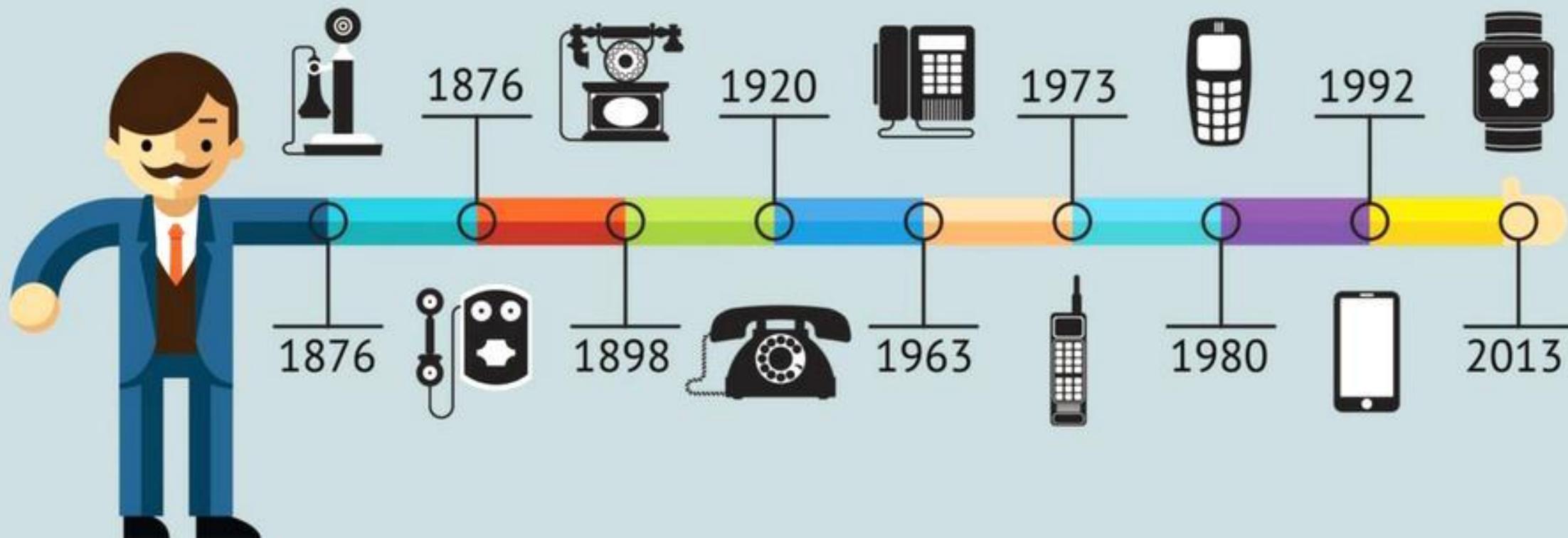






Творческие идеи никогда не заканчиваются

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕЛЕФОНОВ



ПРАВИЛА МОЗГОВОГО ШТУРМА



НИКОГДА
НЕ КРИТИ-
КОВАТЬ

КАЖДАЯ
ИДЕЯ
ПРИВЕТСТВУ
ЕТСЯ

НЕ
ПОВТОРЯТЬ
ИДЕИ

ЧЕМ
БОЛЬШЕ,
ТЕМ ЛУЧШЕ

Сессия.

Генерация бизнес-идей.

Макро и микро отбор бизнес-идей.

Групповая работа



Правила:

Задание:

придумать как
можно больше
бизнес идей для
этих клиентов

Время: 15 мин.

Чем больше идей,
тем лучше

Групповая работа



Правила:

Задание:

придумать как
можно больше
бизнес идей для
этих клиентов

Время: 15 мин.

**Чем больше идей,
тем лучше**

Что такое бизнес-идея?

Бизнес-идея – это краткое и точное определение предполагаемого бизнеса. Для того чтобы начать свой бизнес, нужно четко понять, чем именно Вы хотели бы заниматься. Успешность проекта напрямую связана с тем, какая бизнес-идея лежит в его основе.

Бизнес-идея:

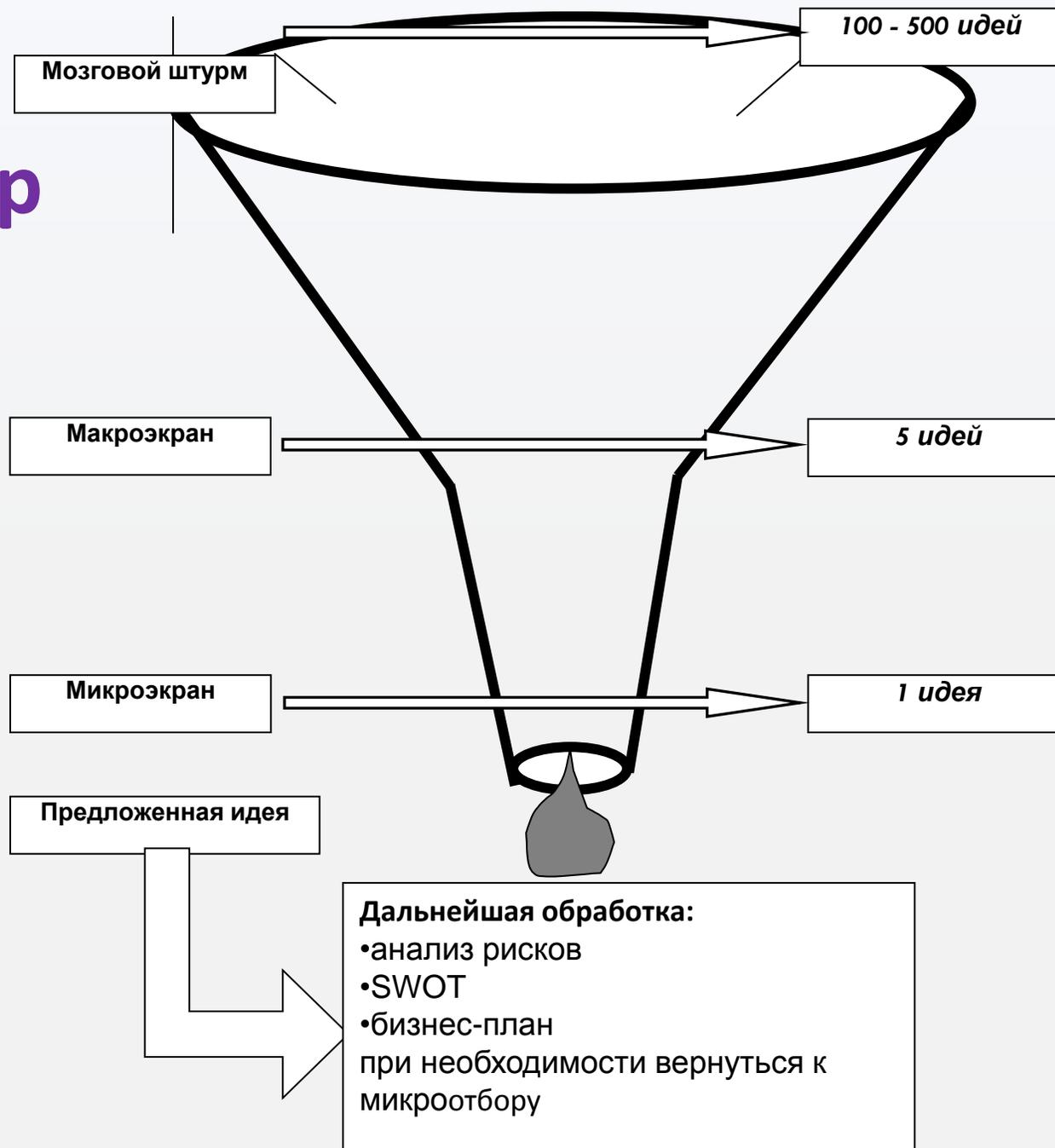
- ✓ должна удовлетворять потребности потребителей;
- ✓ должна приносить доход;
- ✓ должна приносить моральное удовлетворение предпринимателю.

Идей существуют тысячи, реализуются из них десятки, а успеха достигают единицы.

Правила выбора идей для бизнеса

1. Идей должно быть много. Наличие множества идей дает понимание, что каждая из них не уникальна, одна перспективнее другой, малобюджетнее – это все позволяет организовать сравнение данных идей в пользу предпочтительной.
2. Идея должна быть из сферы деятельности, понятной для инициатора бизнеса. Заниматься проектами из сфер, в которых у предпринимателя нет компетенций, не стоит – шансы на успех снижаются в разы.
3. Идея должна быть интересной. На старте бизнеса предприниматель обычно посвящает проекту все свое время – рабочее и свободное. Поэтому неинтересный проект не сможет обеспечивать моральное удовлетворение предпринимателю.
4. Идея должна быть сформирована в одно-два предложения. Слишком сложные и долгие объяснения скрывают за собой слабую и непроработанную идею.

Макро и микро отбор БИЗНЕС ИДЕЙ



Типичные ошибки при поиске бизнес-идей

- Если Ваш знакомый занимается чем-то, что ему приносит хороший доход, то это не значит, что и Вы сможете успешно реализовать бизнес-идею. Успешный запуск бизнеса зависит от множества факторов, которых у Вас может не оказаться.
- Даже если у Вас есть первоначальные вложения, не стоит начинать первый бизнес с масштабного проекта, особенно где уже есть серьезные игроки. Начните с малого и масштабируйте.
- Решая вопрос, где взять бизнес-идею, не стоит придумывать то, что уже есть. Всегда стоит подумать, нужно ли это конечному потребителю.

Критерии отбора бизнес-идеи

		Бизнес №1	Бизнес №2	Бизнес №3
1.	Рентабельность			
2	Наличие помещения			
3	Наличие основных средств			
4	Наличие рынка			
5	Доступ к поставщикам			
6	Наличие трудовых ресурсов			
7	Профессионально-технические навыки предпринимателя			
8	Наличие материальных средств (начального капитала)			
9	Минимальная степень риска			
10	Доступ к финансовым ресурсам			
	ИТОГО			

Сессия

Оценка и анализ внешней и внутренней среды бизнеса. SWOT анализ бизнес идеи

Сильные стороны

Что мы делаем лучше, чем кто-либо еще?

Каково наше конкурентное преимущество?

Какие ресурсы имеются в нашем распоряжении?

Какие преимущества имеют наши сотрудники?

Какие ценные активы имеет наша компания?

Что в нас нравится нашим клиентам?

Слабые стороны

Что мы делаем плохо? В чем наши конкуренты лучше нас?

Какие жалобы возникают у наших клиентов?

Каковы недостатки нашей команды? Что сдерживает нас?

Каких ресурсов нам не хватает? Что мы можем улучшить?

Возможности

Являются ли тенденции рынка благоприятными для нас?

Может ли нынешняя экономика повлиять на нас позитивным образом?

Какие новые возможности становятся доступными?

Можем ли мы приобрести дополнительные ресурсы?

Угрозы

Кто является нашим конкурентом?

Какие новые участники рынка могут угрожать нашему бизнесу?

Уменьшается ли размер нашего рынка?

Могут ли тенденции в отрасли негативно повлиять на наш бизнес?

Увеличивается ли стоимость наших товаров?

Является ли наш производитель надежным?

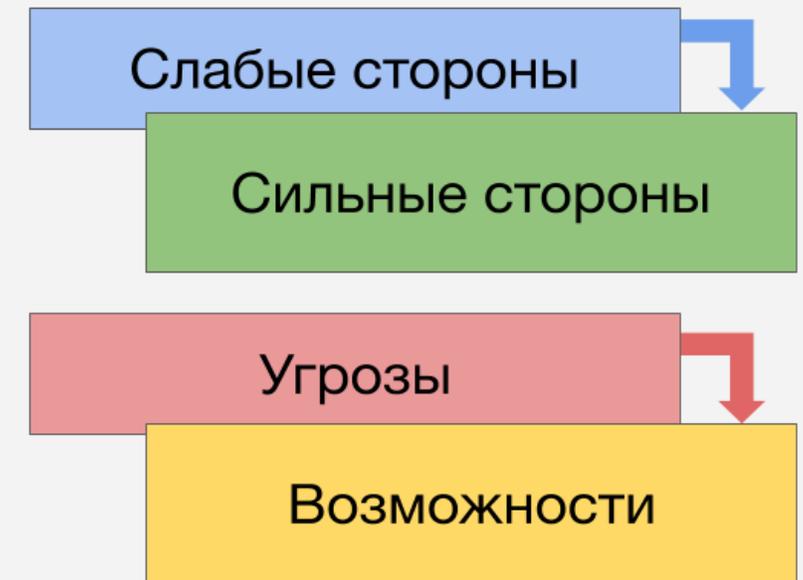
<p>Диаграмма SWOT</p>	<p>Сильные стороны</p>	<p>Слабые стороны</p>
<p></p>	<ul style="list-style-type: none"> • • • 	<ul style="list-style-type: none"> • • •
<p></p>	<p>ВОЗМОЖНОСТИ</p> <ul style="list-style-type: none"> • • • 	<p>УГРОЗЫ</p> <ul style="list-style-type: none"> • • •

Внутренние аспекты

Сопоставление



Преобразование





SWOT-АНАЛИЗ БИЗНЕС-ИДЕИ

Бизнес изнутри	
Сильные стороны: <ul style="list-style-type: none">RRRRR Наличие собственных средств;RRRRR Наличие помещения;RRRRR Наличие оборудования;RRRRR Опыт работы в бизнесе;RRRRR Технические навыки;RRRRR Доступная цена на продукт/услугу.	Слабые стороны: <ul style="list-style-type: none">RRRRR Отсутствие маркетинговой стратегии бизнеса;RRRRR Отсутствие менеджерских навыков;RRRRR Отсутствие трудовых ресурсов;RRRRR Нет уникальности в продукте/услуге;RRRRR Нет доступа к сырью и материалам.
Бизнес со стороны	
Возможности: <ul style="list-style-type: none">RRRRR Доступ к источникам финансирования;RRRRR Программы поддержки субъектов МСП;RRRRR Наличие рынка и потребности на продукт/услугу;RRRRR Отсутствие конкуренции.	Угрозы: <ul style="list-style-type: none">RRRRR Высокий уровень конкуренции;RRRRR Форс-мажорные обстоятельства;RRRRR Политическая и социально-экономическая обстановка;RRRRR Источники финансирования, требующие залогового обеспечения;RRRRR Отсутствие льгот на аренду помещения.

Сессия №.

Определение потребностей клиентов.

Сегментирование клиентов

КАКОВЫ НАМЕРЕНИЯ У КЛИЕНТА? О ПОКУПКЕ СЛАДОСТЕЙ...



Основные задачи сегментации

- максимальное удовлетворение потребностей аудитории;
- повышение конкурентоспособности товара/услуги;
- оптимизация ресурсов предприятия;
- концентрация усилий на растущих и прибыльных сегментах;
- налаживание эффективных коммуникаций с клиентами.

Главная цель сегментации — долгосрочный прирост продаж.

Критерии сегментации рынка

Существует огромное количество характеристик по которым сегментируют аудиторию. Однако, все они относятся к одному из четырех главных критериев.

- **Географические критерии.** К ним относятся такие характеристики как страна проживания, язык, регион, город, район и так далее.
- **Демографические критерии.** Это пол, возраст потенциального клиента, размер семьи, профессиональная деятельность, национальность, социальный статус и многое другое.
- **Психографические критерии.** К ним относятся интересы, образ жизни, ценности, черты характера и прочее.
- **Поведенческие критерии.** Это готовность к покупке, интенсивность использования товара, уровень лояльности и так далее.

**КТО ВАШИ
КЛИЕНТЫ?**

**КЛИЕНТСКИЕ
СЕКМЕНТЫ**

**ОПИШИТЕ
СВОИХ
КЛИЕНТОВ**

**ЧТО ОНИ
ХОТЯТ?**



ВОПРОСЫ?

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!