

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
«ИСКРА»**

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ООО «Искра»

 Каримов В.Р.  
«16» августа 2024 г.

Приказ № 088/2024 от «16» августа 2024 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА  
«ПУТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ»**

Обучение взрослых  
Нормативный срок обучения – 42 часа

г. Озерск – 2024 г.

## Содержание:

### **Раздел 1. Комплекс основных характеристик программы**

#### 1.1. Пояснительная записка

- Актуальность программы
- Цель обучения
- Задачи обучения
- Нормативный срок обучения
- Требования к обучающимся
- Форма обучения
- Итоговый документ

#### 1.2. Нормативно-правовые основы разработки программы

#### 1.3. Планируемые результаты обучения

### **Раздел 2. Комплекс организационно-педагогических условий**

#### 2.1. Учебный план. Распределение объема дисциплины по видам работ

#### 2.2. Учебно-тематический план

#### 2.3. Календарный учебный график

#### 2.4. Содержание рабочих программ, дисциплин, модулей/тем

#### 2.5. Оценочные материалы

- Примерные тесты проверки уровня знаний на итоговой аттестации
- Формы контроля (аттестации)
- Критерии (шкалы) оценивания итоговой аттестации

#### 2.6. Организационно-педагогические условия реализации программы

##### Условия реализации программы

Материально-техническое и информационное обеспечение образовательного процесса при реализации программы

Кадровые условия реализации программы Организационно-педагогические условия реализации программы

#### 2.7. Перечень учебной литературы необходимой для освоения программы

- Нормативно-правовые акты
- Основная литература
- Дополнительная литература
- Информационно-библиотечное обеспечение учебного процесса

## **Раздел 1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОГРАММЫ**

### **1.1. Пояснительная записка**

Дополнительная общеразвивающая программа «ПУТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ» (далее – Программа) по виду образования – дополнительное образование, подвид – дополнительное образование взрослых и детей.

#### ***Актуальность программы***

«ПУТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ» – это программа развития молодежного предпринимательства. Сегодня предпринимательство, такой же базовый навык, каким было умение читать и писать в начале прошлого века. Когда грамотность стала всеобщей, произошел резкий скачок в развитии России. Сегодня предпринимательские навыки позволят нам совершить следующий рывок.

Предпринимательство – это больше, чем умение зарабатывать. Это умение созидать, менять к лучшему жизнь вокруг. Быть свободным, независимым и успешным. «ПУТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ» — сегодня это актуальное и востребованное направление, которое открывает новые перспективы для молодых людей, которых стало больше интересоваться открытием собственного дела, развитие предпринимательства в своем городе или поселке.

Предпринимательские навыки сегодня, такая же базовая грамотность, как в начале XX века было умение читать и писать. Молодые люди хотят развиваться в области создания собственного дела и данная Программа направлена на воспитание созидательной молодёжи и призвана дать равные возможности для проявления своего таланта и воплощения в жизнь своих бизнес-идей.

#### ***Цель обучения***

Главная цель программы – овладение основами предпринимательской деятельности, развитие управленческих и коммуникативных навыков, предпринимательской грамотности.

#### ***Задачи обучения***

- формирование знаний о законодательстве, регулирующем сферу предпринимательства;
- получение знаний по открытию собственного дела, по решению задач текущей предпринимательской деятельности, по поиску новых бизнес-идей и ресурсов для развития бизнеса;

- получение знаний по основам маркетинга, изучению и оценке конкурентов;
- получение знаний тайм менеджмента, видам стратегий развития организаций;
- получение знаний по составлению бизнес-планов и их презентации.

### ***Нормативный срок обучения***

Рекомендуемое количество времени для освоения программы 42 часа. Образовательная деятельность по программе организуется в соответствии с расписанием, которое определяется локальным нормативным актом.

### ***Требования к обучающимся***

К освоению программы допускаются лица от 18 лет, без предъявления требований к уровню образования.

### ***Форма обучения***

Заочная, с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (далее ДОТ).

***Итоговый документ*** – сертификат об окончании обучения.

## **1.2. Нормативно-правовые основы разработки программы**

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
- Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
- Приказ Министерства Просвещения РФ от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» (с изменениями и дополнениями).
- Порядок применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ 4 (утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 23 августа 2017 г. № 816);
- Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 сентября 2021 г. № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» (с изменениями и дополнениями).
- Распоряжение Правительства РФ от 29.11.2014 № 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации»

Федерации на период до 2025 года» (с изменениями и дополнениями).

### 1.3. Планируемые результаты обучения

***В результате обучения слушатель должен знать:***

- сущность бизнеса и предпринимательства;
- основные виды и формы предпринимательства;
- организационно-правовые формы предпринимательства и особенности функционирования фирм и предприятий различных организационно-правовых форм;
- роль бизнес-планирования в современном предпринимательстве;
- нормативную базу бизнес-планирования;
- сущность бизнес-планирования, его роль на предприятии;
- области применения бизнес-планирования;
- структуру и функции бизнес-плана;
- этапы бизнес – планирования; требования к разработке бизнес-плана.

***Должен уметь:***

- обосновать свою бизнес-идею;
- давать оценку перспектив рисков;
- выявить необходимость и преимущества применения бизнес-планирования в деятельности предприятий;
- объяснить взаимосвязь основных разделов бизнес-плана;
- анализировать необходимую экономическую информацию;
- рассчитывать показатели эффективности бизнеса;
- составлять отчетные калькуляции по себестоимости продукции (работ, услуг);
- проводить анкетирование, опрос, исследования;
- составлять бизнес-план;
- выполнять и защищать творческие проекты, исследования.

***Должен владеть.***

- основами ведения предпринимательской деятельности;
- основами генерации и выбора бизнес-идеи;
- основами тестирования бизнес-ниши;
- основами бизнес-планирования;
- основами определения и проработки целевой аудитории.

## Раздел 2. КОМПЛЕКС ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ

### 2.1. Учебный план

#### Распределение объема дисциплины по видам работ дополнительной общеразвивающей программы «ПУТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ»

**Общая трудоемкость** – 42 академических часа

**Форма обучения** – заочная (с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий).

| №  | Название учебного модуля, темы | Всего часов | Форма контроля   |
|----|--------------------------------|-------------|------------------|
| 1. | Теоретическое обучение         | 10          | Текущий контроль |
| 2. | Практические занятия           | 20          | Текущий контроль |
| 2. | Самостоятельная работа         | 10          | Текущий контроль |
| 3. | Итоговая аттестация            | 2           | Экзамен          |
|    | <b>Всего:</b>                  | <b>42</b>   | -                |

### 2.2. Учебно-тематический план

#### дополнительной общеразвивающей программы «ПУТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ»

**Общая трудоемкость** – 42 академических часа

**Форма обучения** – заочная (с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий).

| № п/п   | Наименование разделов, модулей, тем     | Трудоемкость/час | Лекции * | Практические занятия | Самостоятельная работа | Формы контроля/<br>кол-во часов |
|---------|---|------------------|----------|----------------------|------------------------|---------------------------------|
| Тема 1. | Основы предпринимательской деятельности | 8                | 2        | 4                    | 2                      | Т/К*                            |
| Тема 2. | Поиск бизнес-идеи. Выбор бизнес-ниши    | 8                | 2        | 4                    | 2                      | Т/К*                            |



## **2.4. Содержание рабочих программ, дисциплин, модулей/тем**

### **Тема 1. Основы предпринимательской деятельности**

#### Теория:

Организация предпринимательской деятельности.

Финансовый менеджмент.

Маркетинг и продажи.

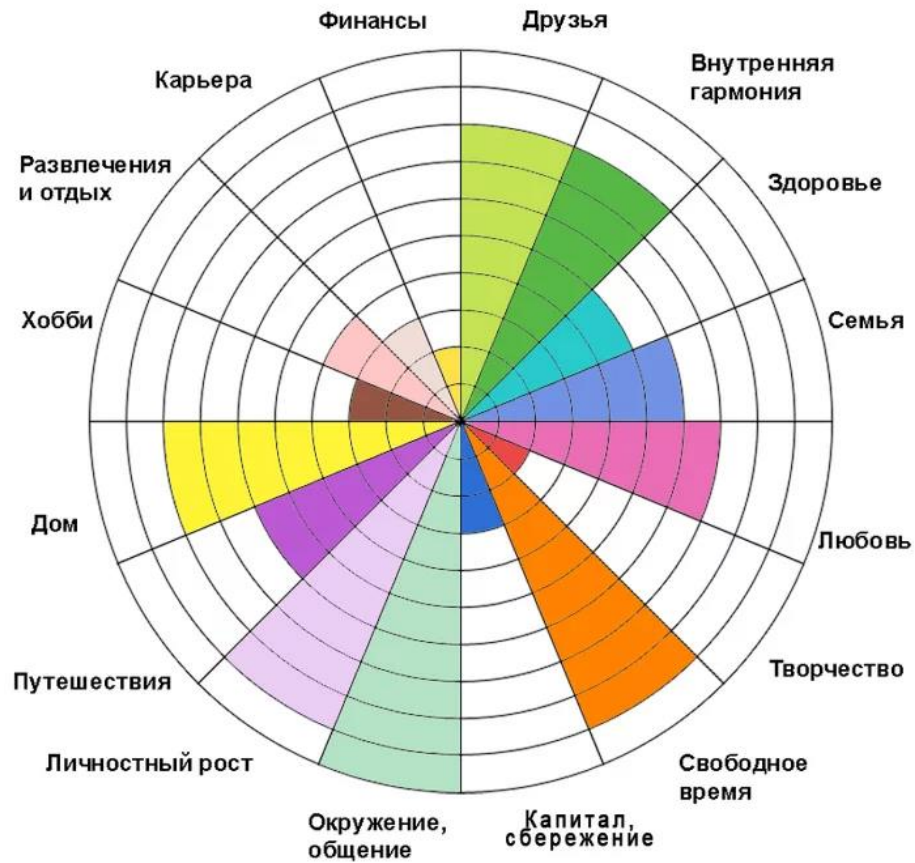
#### Практика:

#### **Задание:**

1. Изучите и проанализируйте предложенную ниже информацию.
2. Нарисуйте свое колесо жизненного баланса. Возьмите за пример вышеуказанное колесо, обозначив свои личные жизненные приоритеты.
3. Распишите две цели с учетом целеполагания.
4. Определите пути с учетом целеполагания.
5. Проанализируйте предложенные ниже виды поколений с предпринимательской точки зрения.
6. Дайте характеристику своему поколению в области бизнеса и предпринимательства.



## КОЛЕСО ЖИЗНЕННОГО БАЛАНСА



Каждый сектор символизирует какую-то сферу жизни. Они могут быть такими: здоровье, семья, путешествия, карьера, деньги, самореализация, образование, отдых, личностный рост, взаимоотношения, дружба, спорт и др. Здесь всё индивидуально! **Это колесо вашей жизни и только вашей!** Перерисовывать чужие варианты не нужно. Например, финансы и карьера — это всегда два разных сектора, а у кого-то они находятся в одном. Или для одного человека семья занимает единственный сектор, а для кого-то существует четкое разделение семьи на партнера и детей и всех остальных. Помним: подходим к делению на сектора с личной позиции!



## ЦЕЛЕПОЛОГАНИЕ



### **Главные вопросы к цели:**

- А нужна ли это цель вам по настоящему?
- Как цель изменит вашу жизнь?
- А когда вы достигнете цели, что будет дальше?

### **Главные вопросы к пути:**

- А той ли дорогой я иду, не навязана ли она мне окружением?
- Что я ищу в этой жизни и надо ли вообще искать?
- Виню ли я кого-то в своих несчастьях?

## **ТЕОРИЯ ПОКОЛЕНИЙ. КТО ВЫ?**

### **Поколение Победителей**

Люди, родившиеся с 1900 по 1923 годы, пережившие революции 1905 и 1917, коллективизацию. Они отличались трудолюбием, категоричностью суждений и непоколебимой верой в светлое будущее.

### **Молчаливое поколение**

Рожденные с 1923 по 1943, на чью доли выпали сталинские репрессии, Вторая мировая и восстановление страны.

### **Поколение беби-бумеров**

Годы рождения: с 1943 по 1963. На поколение сильно повлияла «оттепель» и покорение космоса. Характеризуется всплеском рождаемости (отсюда и название), оптимизмом, духом коллективизма.

### **Поколение X: ломающие устои**

Рожденные с 1963 по 1983 год видели политические гонки между сверхдержавами, пережили перестройку, войну в Афганистане. В период активного развития науки и экономики Странники (они же Потерянное поколение) стали людьми, желающими работать только на себя и обогнать остальных. В нашей стране их растили победители фашистов, безграмотности и тунеядства, поэтому таким детям прививалось стремление к личностному успеху, желание учиться и упрямство. Странники не рассеивают свои силы и следуют придуманному в юности плану, предпочитая только этот путь. Именно они создали Интернет и широкий ассортимент доступных противозачаточных, не стеснялись называть себя чайлдфри, сексистами и атеистами. Проще говоря, отошли от устоев общества, разграничили свои интересы, не боялись быть неформалами.

### **Поколение У: неопределившиеся**

Те, кто появился на свет с 1983 по 2003 год, всегда хотят «здесь и сейчас», без приложения усилий. С выходом в 1999 году книги Пелевина «Generation „П“» приклеилось определение – поколение Пепси, поколение потребителей.

Глобальные мировые изменения, бесконечный поток информации, скачок в сфере интерактива сделали их избалованными и технически развитыми.

Отличительная черта – поглощение абсолютно любой информации, жадность к новому, общительность и открытость. Эти дети пережили переломные моменты: распад Советского Союза, 90-е, дефолт, поэтому ценят уже имеющееся или наименьшие блага. Принято считать, что миллениалы – «поколение хрупких и нежно чувствующих сострадательных снежинок».

Кто-то называет их поколением Героев, ведь они пытаются изменить планету. Самодостаточные экстраверты, не желающие повторять ошибок родителей и быть привязанными к одному месту. Считаются лучшими работниками. Берут от жизни все, считая, что цель оправдывает средства. Возвели на пик феминизм, национализм, сексизм, религиозный фанатизм. Представители миллениума стирают границы между женщиной и мужчиной. Становление «игриков» основано на абсолютной свободе личности, множестве путей ее развития и частичной привязанности к цифровым технологиям.

### **Поколение Z: художники**

Тут годы рождения имеют большой разбег: или с 2003, или с 1996. Не нарушая логики, примем в качестве точки отсчета 2003 год. Поколение MeMeMe (ЯЯЯ) – «гаджетозависимые» дети, еще не умеющие ходить, но умеющие включать компьютеры. Вместо соски – телефон или планшет. Мировой экономический кризис, развитие мобильных технологий оказывают на них сильнейшее влияние. Они растут в социопатичном мире, в мире виртуальной дружбы и отношений, им тяжело общаться и строить связи в реальности.

*Предполагается, что эти интроверты-индивидуалисты полностью изменят промышленность и экологию, будут стремиться к роботизации многих процессов нашей деятельности. Может быть, даже придумают панацею от страшных болезней.*

Возможно, они придут к обществу толерантности и гендерного равенства.

### Задание на самостоятельную работу:

Заполните таблицу, проведите анализ.

### **Основы ведения предпринимательской деятельности**

| <b>Вопрос</b>  | <b>«ДА» или «НЕТ»</b> |
|--|-----------------------|
| 1. Вы осознаете важность постановки цели и понимаете, что она должна стать для вас переключателем в новый мир, где только вы ответственный за то, что вами происходит, и больше никто другой не может повлиять на ваш результат, кроме вас самих |                       |
| 2. Ваша цель имеет конкретную конечную дату в будущем  |                       |
| 3. У вас есть образ вашей жизни через 30 лет   |                       |
| 4. Фактом выполнения финансовой цели является заработанная и выведенная из бизнеса конкретная денежная сумма. Например, 100 рублей   |                       |
| 5. У вас есть список как минимум из 10 сильных сторон и 5 слабых черт  |                       |

|   |  |
|---|--|
| 6. Вы четко понимаете силу командного лидерства и готовы к нему стремиться  |  |
| 7. В цели вы прописали для себя ежедневный отчет о том, что я сделал сегодня чтобы прийти к своим целям   |  |
| 8. Вы готовы к тому, что ваше окружение может стать вашим тормозом и придется ограничить круг людей, знающих о поставленной вами цели. В то же время вы планируете, где и как вы начнете общаться с новыми людьми |  |
| 9. Цель написана вашей рукой на белой бумаге с датой написания и подписью   |  |
| 10. Вы определили свое поколение  |  |

### Самопроверка:

Поставьте за каждый ответ «ДА» - 1 балл, за каждый «НЕТ» - 0 баллов

### Результаты:

**0-5 баллов** – у Вас слабое понимание темы по основам ведения предпринимательской деятельности. Но не огорчайтесь – перед Вами интересная возможность профессионального роста. Рекомендуем Вам еще раз внимательно изучить раздаточный материал, вспомнить пройденный видеоурок и повторить упражнения из домашнего задания. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**6-8 баллов** - у Вас удовлетворительное понимание, но Вам надо разобраться в некоторых понятиях. Это важно для старта ведения предпринимательской деятельности, рекомендуем повторно изучить раздаточный материал и еще раз сделать домашнее задание. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**9-10 баллов** – Вы отлично разобрались в теме по основам ведения предпринимательской деятельности. Вам не требуется повторное изучение урока. Для более углубленного изучения данной темы прочитайте рекомендованную литературу.

## Тема 2. Поиск бизнес-идеи. Выбор бизнес-ниши

### Теория:

Анализ рынка и потребностей клиентов.

Поиск идеи.

Выбор бизнес-ниши.

### Практика:

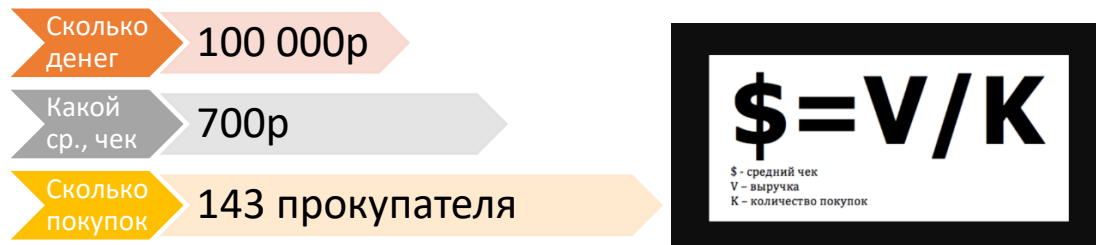
- Как найти бизнес-идею?
- Выбор бизнес-ниши.

### **Задание:**

1. Изучите и проанализируйте предложенную ниже информацию.
2. Составьте список из 3 бизнес-идей, основанных на ваших увлечениях (хобби).
3. Составьте список из 3 товаров/услуг (бизнес-идей), которые Вы недавно выгодно купили или создали.

### Поиск бизнес-идеи. Выбор бизнес-ниши

#### **ДЕКОМПОЗИЦИЯ НИШИ**



Декомпозиция цели — это её детализация, наглядное разделение комплексной объемлющей цели на многоуровневую иерархию небольших взаимосвязанных задач.

Говоря простыми словами, любая цель подразделяется на несколько уровней задач, а те, в свою очередь, на элементарные действия.

Декомпозиция — это дедуктивный метод перехода от общего к частному. От сложного к простому. Это научная методика, эффективность которой подтверждена высокой результативностью применения в самых разных сферах — от личных спортивных достижений до масштабных промышленных проектов.

В терминологии тайм-менеджмента принято называть «слонами» крупные цели и задачи. Как проще всего «съесть слона» — достичь большой цели, решить крупную задачу? Нужно «нарезать слона на куски» — произвести декомпозицию целей — и постепенно «съесть небольшими бифштексами», выполняя простые понятные задачи. В идеальном случае «бифштекс» должен быть «съеден» за один присест от 15 минут до 2 часов.

#### **Визуализация декомпозиции**

Для визуализации декомпозиции целей используются различные подходы — от структурированного списка в рукописном или электронном виде до сложных таблиц



Одним из самых удобных методов для наглядной декомпозиции целей являются древовидные интеллект-карты, ментальные карты, Mind Maps. Их можно рисовать на бумаге, либо составлять в специальных редакторах.

### Характеристики

В зависимости от сферы применения декомпозиции, мелкими подсистемами могут считаться не только задачи, но и различные понятия, процессы, явления. В бизнесе цели верхнего уровня могут относиться к регионам, проектам, продуктам, подразделениям.

Допускается несколько уровней вложенности в подобных структурах. В большинстве случаев оптимальной является декомпозиция до третьего уровня, на котором становится понятно, что конкретно делать.

При планировании в крупных компаниях, холдингах, государственных структурах и международных проектах может применяться декомпозиция вплоть до шестого уровня. Причём начинать следует с видения, миссии и ценностей организации. Из них формулируются стратегические цели, которые далее разделяются на тактические, а уже те, в свою очередь, на функциональные задачи.

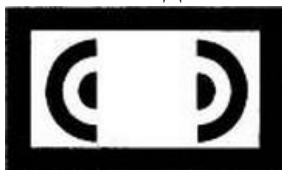
Одна из основных задач декомпозиции — получение информации о необходимых ресурсах и требуемом объёме действий для достижения цели. Полезно чётко осознавать какие навыки, компетенции, люди и прочие ресурсы нужны для реализации каждого этапа достижения цели.

В отношении определения и расстановки приоритетов методика декомпозиции целей коррелирует с подходом Дуайта Эйзенхауэра. В первую

очередь важно обращать внимание на важность этапов достижения цели, а не на срочные задачи. Когда срочность доминирует над важностью, ограничивается инициатива, сокращается пространство вариантов решения задач и, как следствие, становится меньше возможностей эффективного решения этих задач.

## **МЕТОД «ПРЕПАРИРОВАННОЙ ВИШНИ» БЛЕСТЯЩИЙ СПОСОБ НАЙТИ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ**

Часто решение проблемы находится внутри нее самой. Взгляните на рисунок. Что вы видите в центре?



Конечно, на самом деле квадрата с четко очерченными сторонами на рисунке нет. Но, мысленно разделив центральную фигуру пополам и раздвинув обе ее половинки, мы с помощью воображения можем увидеть то, чего реально не существует.

Метод, который будет рассмотрен в этой теме, поможет научиться делить проблему на части, а затем вновь собирать их воедино, используя новые идеи. Название «Препарированная вишня» возникло по ассоциации с центральной фигурой рисунка, напоминающей вишню в разрезе. Подарив ребенку готовый игрушечный домик, вы вряд ли активизируете в нем творческие силы. Но если вы подарите ему строительный конструктор, малыш построит из него все, что подскажет фантазия. Разбивая каждый аспект проблемы на несколько составляющих, мы также получаем в руки «детали конструктора», из которых можно выстроить все что угодно, и решений будет столько, сколько новых идей у нас возникнет.

### **Задание:**

#### **ПЛАН ДЕЙСТВИЙ**

1. Кратко, буквально в двух словах, сформулируйте суть проблемы. Если, например, она заключается в улучшении технологии сбора вишни, определите ее как «сбор вишни».
2. Разбейте проблему на две части, каждая из которых будет обозначаться по-своему. В нашем примере одна часть задачи будет определена как «сбор», а другая как «вишня».
3. Выделите в каждом понятии по два связанных с ним признака. Например: «вишня» - «отбракованная» и «сортировка»; «сбор» - «способ снятия с дерева» и «транспортировка». Не беспокойтесь, правильно вы на данном этапе выделили признаки или нет, доверьтесь интуиции и воображению. Помните, что универсальных правил и рецептов здесь нет и быть не может.
4. Продолжайте «препарирование» выделенных вами свойств надвое, пока не почувствуете, что исчерпали свои возможности. В данном примере можно ограничиться «препарированием», результат которого представлен на схеме.



5. Подумайте, какую новую идею подскажет вам тот или иной признак. Привлекательность этого метода состоит в том, что истинно новаторская идея может быть скрыта в самом, казалось бы, незначительном признаке - подобно тому как простая капля воды бывает в состоянии донести до нас свежий запах океана.

6. Комбинируйте выделенные вами признаки и понятия, создавая из них все новые сочетания. Смелее используйте различные вариации и неожиданные идеи. Это наверняка поможет вам найти оригинальное решение главной задачи.

### Сбор вишни

Задача: каким образом можно улучшить технологию сбора вишни?



### Линейные игры для ума

Как видно из нашей схемы, мы разбили проблему на части и выделили следующие признаки:

- отбракованная рассортированная
- сортировка нерассортированная
- способ снятия с дерева срывать по одной
- транспортировка срывать горстями
- испорченная в ящиках
- поврежденная навалом

Теперь можно сфокусировать внимание на каком-то одном качестве - например, «отбракованная» - и предложить специалистам вывести новый сорт с более плотной кожицей, чтобы уменьшить повреждение ягод при сборе. Объединив в одну группу позиции «способ снятия с дерева» и «срывать гроздьями», можно предложить идею стряхивания ягод с веток на растянутую сетку, чтобы уменьшить возможные повреждения. Комбинация позиций «срывать по одной», «срывать горстями», «транспортировка», «в ящиках»

может подсказать идею применения гидравлического подъемника для сбора вишни с укладкой ее прямо в ящики.

Выделение позиций стимулирует перегруппировку имеющейся информации и поиск новых способов реализации возникших идей. Не важно, сколько всего вы используете или как это будет связано с общей проблемой. Речь идет просто о способе подкинуть несколько пробных шаров вашему воображению.

### Проблема обслуживания покупателей

Рассмотрим пример компании, стремящейся более качественно обслуживать покупателей. Представим признаки и свойства проблемы так, как это сделано на схеме. Теперь подумаем, как решить поставленную задачу. Можно сделать акцент на «вежливости» и попытаться заострить внимание продавцов именно на этом факторе - к примеру, не помешает ввести ежедневную обязательную «пятиминутку вежливого общения».

А еще можно выстроить следующую цепочку признаков: «информирование», «потелефону», «неудовлетворенный покупатель» - и предложить, чтобы служащие отдела жалоб обзванивали неудовлетворенных покупателей, записывали их претензии, а затем составляли для руководства компании отчет с анализом причин недовольства клиентов и предложениями мер по их устранению.



Другая цепочка может состоять из признаков: «неудовлетворенный покупатель», «поздняя доставка», «информирование», «по телефону». В этом случае одним из решений является предоставление по телефону информации о вероятных задержках доставки товара с целью заблаговременно предупредить клиента о возможных неудобствах.

Применение метода «препарированной вишни» создает очень хорошие условия для решения проблемы. Разбив задачу на части, мы анализируем каждую из них, а затем пытаемся использовать возникшие идеи для поиска новых решений. Давайте попробуем решить еще одну задачу. Предположим, что издатель спортивного журнала пытается расширить круг читателей и подписчиков своего издания. Используя метод «препарированной вишни», он составил следующую схему:



## Линейные игры для ума

Анализируя цепочку понятий: «виды спорта», «журнал», «дети», «школа» и «юные спортсмены», издатель пришел к мысли о необходимости изменить журнал таким образом, чтобы сделать его привлекательным не только для взрослых, но и для детей. В связи с этим было решено отвести несколько страниц для статей о юных спортсменах с публикациями их фотографий. Кроме того, при поддержке Фонда детской грамотности была организована льготная подписка в школах и бесплатная подписка для детей из малообеспеченных семей. В результате число юных подписчиков превысило число взрослых читателей журнала.

## Упражнение

Рассмотрим, как можно использовать метод «препарированной вишни» для группового поиска решения проблемы. Сначала нужно ознакомить всех участвующих с поставленной задачей и попросить их выделить в ней максимально возможное количество признаков, при этом все варианты и дополнения следует тщательно записывать. Не важно, если некоторые предложения будут перекрывать друг друга; ни одно из них не стоит отбрасывать, если имеется хоть какой-то элемент новизны.

Предложите членам группы поразмышлять над новыми путями решения задачи на основе предложенных вариантов ее дробления. Пусть каждый выскажет свои мысли, а остальные попытаются их развить и дополнить. Продолжайте процесс до тех пор, пока не почувствуете, что «выудили» из группы все интересные идеи.

Несколько лет назад одна пивоваренная компания решила расширить ассортимент за счет выпуска новой продукции. Соответствующий поиск вела группа ведущих специалистов компании с помощью метода «препарированной вишни».

Совместными усилиями был выделен следующий ряд важных аспектов рассматриваемой проблемы:

- сеть сбыта ароматизированная;
- сельская местность стандартная упаковка по 6 штук;
- жидкость родниковая вода.

В ходе дальнейшего обсуждения родилась блестящая идея: построить линию по розливу родниковой воды в бутылки. Компания должна была брать воду из тех же источников, что и при изготовлении пива, и выпускать ее в стандартной упаковке по шесть бутылок трех наименований: чистую и приготовленную с использованием соков, вишневого и лимонного. Новую продукцию планировалось продавать через сложившуюся сеть сбыта преимущественно в сельской местности, куда еще не успели проникнуть конкуренты с аналогичным товаром.

Резюме.

Применяя метод «препарированной вишни», разбейте задачу на составляющие, а затем старайтесь менять угол зрения, анализируя полученный «материал» и думая о новых нестандартных способах решения тех или иных проблем. Потом соберите части вашей задачи в единое целое. Возможно, сначала вы будете похожи на малыша, который впервые взял в руки детский конструктор и медленно, неуверенно пытается что-то соорудить из его деталей. Не опускайте руки. Ваши упорство и фантазия будут вознаграждены россыпями новых, блестящих идей.

## **ВЫБОР НИШИ – ЗАБЛУЖДЕНИЯ**

Ниже конкуренция — больше денег!

Распространенное заблуждение, что нишу следует выбрать ту, где ниже конкуренция. Это в корне неверный подход. Как раз высокий показатель конкуренции говорит, что в этом направлении крутятся деньги.

Включайте логическое мышление. Стали бы сотни людей возиться с бизнесом, который не приносит деньги? Очевидно, что нет.

Отсюда вытекает следующее заблуждение — клиентов уже разобрали. Это неправда. Клиенты есть всегда.

Выделите из миллиардов людей целевую аудиторию и работайте на неё. Проблема не в количестве клиентов, а в правильном предложении и проработанном продукте.

Бизнес-идея должна быть уникальной.

Выбор ниши для бизнеса зависит от уникальности идеи — абсурд! Качество сервиса, востребованный продукт, быстрое реагирование на изменения рынка, выстроенный маркетинг — вот основы, которые помогут в развитии бизнеса и зарабатывании денег.

Конечно здорово, если идея новая. Подвох в том, что новое продвигать сложнее. Вам по сути придется сформировать рынок и привить культуру потребления продукта. На это нужны немалые деньги. Этот момент стоит учитывать.

В наше агентство обращались клиенты с новыми идеями и... 50 000 рублями на продвижение. Мы им отказывали. Так как сумма мала и люди просто не запрашивают такой продукт в интернете.

Если у вас есть новая идея, которую протестирована на других людях, то заходить на рынок стоит через средства массовой информации, плюс бюджеты на продвижение как минимум на 1 год вперед. Либо найти инвестора, который сделает финансовые вливания в бизнес за долю компании.

Идея нравится, значит и остальным тоже.

Здорово, когда человек горит идеей и влюблен в продукт. Однако, здесь и скрывается подвох. Человек настолько верит в свой продукт, что забывает о:

- реальном спросе;
- маржинальности и цикле сделки;
- просчете точки безубыточности;
- учете тренда рынка и анализе;
- сроке окупаемости инвестиций в проект;
- анализе конкурентов и целевой аудитории.

В итоге, неправильный выбор ниши для бизнеса может привести к проблемам и кассовым разрывам. Страшно то, что при этом предприниматель винит себя в отсутствии «предпринимательской жилки» в том, что он недостаточно умен и т.д.

Начинается стресс, уныние, закрытие бизнеса и... уход на работу по найму. Хотя единственное, что надо было сделать — хладнокровно проанализировать нишу.

Составьте список минимум из 100 ниш, которые нравятся и проанализируйте каждую из них по следующим критериям:

- спрос;
- маржинальность;
- цикл сделки;
- сложность;
- объемы инвестиций для запуска и срок окупаемости;
- тренд на рынке;
- наличие успешных бизнесменов, которые зарабатывают миллионы в этой нише; на сколько, по 10 бальной шкале, вам нравится ниша, которую вы анализируете.
  - Как найти бизнес-идею?
  - Выбор бизнес-ниши.

Задание на самостоятельную работу:

Заполните таблицу, проведите анализ.

**Поиск бизнес-идей. Выбор бизнес-ниши**

| Вопрос  | «ДА» или «НЕТ» |
|---|----------------|
| 1. Можно ли войти в вашу нишу с текущими вашими ресурсами или с риском не больше, чем ½ заработной платы?   |                |
| 2. Вы знаете какой у вас в нише средний чек, какая в нем чистая прибыль и сколько нужно продаж в день, чтобы заработать 100 000 рублей себе в карман чистыми? |                |
| 3. В нишах, которые вы выбрали, у вас есть экспертиза?  |                |
| 4. Вы подготовили список с 10 вещами, которые вы любите делать и 10 вещами, в чем вы разбираетесь?  |                |
| 5. Вы разобрали нишу, которая вам интересна по методу «Припарирование вишни»?   |                |
| 6. Вы готовы продавать то, что вы будете делать?  |                |
| 7. Готовы ли вы заниматься вашим делом всю жизнь?   |                |
| 8. Вы тестировали нишу на окружении, связывались с поставщиками и пробовали уже продавать?  |                |
| 9. Через 30 лет вы видите себя в этой нише?   |                |
| 10. Вы хотите реализоваться в том деле, которое выбрали, а не просто заработать деньги?   |                |

**Самопроверка:**

Поставьте за каждый ответ «ДА» - 1 балл, за каждый «НЕТ» - 0 баллов

**Результаты:**

**0-5 баллов** – у Вас слабое понимание темы по выбору бизнес-ниши. Но не огорчайтесь – перед Вами интересная возможность профессионального роста. Рекомендуем Вам еще раз внимательно изучить раздаточный материал, вспомнить пройденный видеоурок и повторить упражнения из домашнего задания. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**6-8 баллов** - у Вас удовлетворительное понимание темы, но Вам надо разобраться в некоторых понятиях. Это важно для поиска бизнес-идей, рекомендуем повторно изучить раздаточный материал и еще раз сделать домашнее задание. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**9-10 баллов** – Вы отлично разобрались в теме по выбору бизнес-ниши. Вам не требуется повторное изучение урока. Для более углубленного изучения данной темы прочитайте рекомендованную литературу.

### Тема 3. Основы маркетинга

#### Теория:

Исследование рынка.

Целевая аудитория.

Продукт или услуга.

Маркетинговые стратегии.

Метрики успеха.

#### Практика:

##### **Задание:**

1. Изучите и проанализируйте предложенную ниже информацию.
2. Проведите анализ целевой аудитории по продвижению СВОЕГО БИЗНЕСА.
3. Проведите анализ конкурентов.
4. Подготовьте список востребованных площадок.
5. Подготовьте рекламные материалы (презентации, раздаточные материалы и т.п.);

#### **Что такое портрет ЦА (целевой аудитории) или «аватар» клиента?**

Это составной, общий образ вашего типичного клиента.

Он дает понять, каким образом удовлетворить потребности потенциального покупателя.

Это данные:

- возраст; место жительства; пол; семейное положение; количество детей; род занятий;
- должность; уровень дохода; типичные проблемы; желания, проблемы, фобии и мечты.

Это самый **необходимый минимум**, который вам нужно знать о своих потребителях.

Определяем Целевую Аудиторию (кто мои клиенты?)

- Месторасположение (туристы/командировочные)
- Этажность (молодежь/возрастная аудитория)
- Жилой/нежилой фонд (тусовочный/семейный проект)
- Типы номеров (нормы/2хм)
- Гостиная и общая зона (исходя из типов номеров)
- Общий метраж помещения (исходя из типов номеров)
- Насыщение пространства (Денди или собрание «Санта-Барбары»)
- Персонал (молодежь/возрастные)
- График работы сотрудников
- Доп. товары и доп. услуги
- Партнеры
- Охранные договоры (вызовы часто/редко)

Инструкция определения ЦА:

1. Постарайтесь представить человека из вашего общества, которого бы мог заинтересовать ваш продукт или услуга.

2. Опишите этого человека

3. Зафиксируйте это на бумаге все, что вы о нем знаете.

Если знаете нескольких таких людей – замечательно, описывайте всех!

4. Постарайтесь их изучить и выделить общие черты.

Общие черты - это то основное, из чего вы будете составлять портреты ЦА для своего бизнеса.

5. Сгруппируйте полученные черты в портреты целевой аудитории.

Эти наброски портретов клиентов помогут понять, какую ключевую ценность ваш продукт или услуга несёт для каждого отдельного сегмента ЦА.

Где взять информацию о потребителях при составлении портрета клиента?

- Социологические опросы и исследования.

Часто делают для своей учебной практики студенты-социологи бесплатно!

- Личные наблюдения.

Отлично делать самому, если вы – начинающий предприниматель, знающий, почему он хочет создать именно этот продукт.

- Консультации у профессионалов.

Многие успешные бизнесмены проводят тренинги и рассказывают, как добились успеха и как выводили свой товар на рынок.

- Маркетинговые исследования.

Маркетологи профессионально справляются с такими задачами, как анкетирование, опросы, интервьюирование отдельных целевых групп, на которые ориентируется производитель продукции. Это позволит узнать интерес к товару непосредственно потенциальных клиентов.

- «Тайный покупатель».

Это способ добычи информации у конкурентов, который представляет собой оценивание сервиса и качества товаров других компаний. Также такие проверки часто проводятся на своей фирме, чтобы узнать о том, как ее сотрудник выполняют работу и общаются с клиентами.

Как составить портрет своей целевой аудитории?

Если вы уже работаете на данном рынке и хорошо знаете своего покупателя, попробуйте использовать популярную методику пяти вопросов от Марка Шерингтона.

Ответьте на вопросы по каждому сегменту вашей аудитории:

«Что?» - Что ищет клиент, какой продукт ему нужен, какие потребности он закрывает.

«Кто?» - Кто такой ваш покупатель: его статус, его страхи, желания, мечты.

«Почему?» - Что им движет: почему он купит ваш товар (и почему не купит).

«Когда?» - В какой момент он покупает и в каких обстоятельствах.

«Где?» - Где обитают ваши клиенты, в каких городах и местах.



Второй способ медленнее, но надежнее. Нам нужно собрать максимум качественной и количественной информации, чтобы проанализировать ее и получить мощный фундамент для разработки рекламной кампании или нового продукта.

## **ДЛЯ ЧЕГО НУЖНО ЗНАТЬ КОНКУРЕНТОВ?**

- Для того чтобы адекватно себя оценивать.

Любой владелец бизнеса может недооценить или переоценить свой продукт. Чтобы этого не происходило, надо постоянно получать информацию о рыночной среде, в том числе о конкурентах.

- Чтобы не повторять их ошибок.

Очень удобно вовремя увидеть, как кто-то другой наступил на эти грабли, чтобы самому их обойти.

- Чтобы перенимать опыт и развиваться.

А также формировать свои собственные идеи на основе опыта конкурентов.

- Чтобы компетентно принимать бизнес-решения.

Действия конкурентов могут серьезно повлиять на процесс принятия решений в вашем проекте – особенно, если они впереди вас!

## **ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О КОНКУРЕНТАХ?**

- Что они существуют.

Кстати, пустая ниша – не значит, что это вы нашли «золотую жилу» - возможно, протсо здесь данный бизнес не актуален!

- Кто они?

Особенно основных конкурентов надо знать в лицо! Косвенных конкурентов тоже желательно тоже.

- А кто еще?

Ваши конкуренты - это не только те, кто продаёт то же самое, что и вы. Это ещё и заменители, - те, чьи продукты решают ту же проблему. Например, домашние тренажёры и фитнес-клубы - конкуренты. Знайте, какие категории заменителей существуют в вашем сегменте.

- Их сильные и слабые стороны.

Вам необходимо знать, в чем вы сильнее и слабее их и за счёт чего можете нейтрализовать слабые стороны.

УТП – уникальное торговое предложение (конкурентное отличие, не встречающееся больше ни у кого) Оно должно:

- Подчеркивать преимущества именно Вашего продукта или услуги.
- Выделять отличия Вашего предложения на фоне конкурентов.
- Вызывать доверие к уникальной особенности продукта.
- Цеплять клиента акцентами и четко сформулированными фразами.
- Представлять продукт лаконично и эффектно.

## **7 эффективных схем составления УТП.**

1. ПРОДУКТ + ВЫГОДА
2. ПРОДУКТ + ЕГО СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ОСОБЕННОСТЬ
3. ПРОДУКТ + БЕСПОКОЙСТВО КЛИЕНТА О ЧЕМ-ЛИБО
4. ПРОДУКТ + ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ
5. ПРОДУКТ + ОТРИЦАНИЕ НЕГАТИВА
6. ПРОБЛЕМА + РЕШЕНИЕ С ПОМОЩЬЮ ПРОДУКТА
7. ПРОДУКТ + ЭКСКЛЮЗИВНАЯ УСЛУГА

Как найти своих клиентов?

- Друзья, коллеги, знакомые и одноклассники – тоже могут быть вашими покупателями!
- Найдите амбассадора!
- Создать флаеры, буклеты
- Посетить выставки.
- Найти партнера
- Использовать кросс-маркетинг
- Обзвон существующих и потенциальных клиентов.

Задание на самостоятельную работу:

Заполните таблицу, проведите анализ.

### Основы маркетинга

| Вопрос  | «ДА» или<br>«НЕТ» |
|---|-------------------|
| 1. Определено, где взять информацию о потребителях для дальнейшего составления портрета целевой аудитории |                   |
| 2. Определены и прописаны все этапы разбора «аватара» своего клиента                                      |                   |
| 3. Определена целевая аудитория   |                   |
| 4. Созданы подробные портреты нескольких сегментов целевой аудитории                                      |                   |
| 5. Сделан опрос и заполнены как минимум 2 анкеты «аватара» клиента  |                   |
| 6. Выписаны основные конкуренты   |                   |
| 7. Прописано свое УТП   |                   |
| 8. Прописаны УТП главных 3-х компаний-конкурентов   |                   |
| 9. Определены раздаточные материалы для своего бизнеса  |                   |
| 10. Составлен список маркетинговых шагов по поиску первых клиентов  |                   |

#### Самопроверка:

Поставьте за каждый ответ «ДА» - 1 балл, за каждый «НЕТ» - 0 баллов

#### Результаты:

**0-5 баллов** – у Вас слабое понимание темы по основам маркетинга. Но не огорчайтесь – перед Вами интересная возможность профессионального роста. Рекомендуем Вам еще раз внимательно изучить раздаточный материал,

вспомнить пройденный видеоурок и повторить упражнения из домашнего задания. Иначе – ваш бизнес не сможет быть конкурентоспособным, развиваться и приносить прибыль. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**6-8 баллов** - у Вас удовлетворительное понимание темы, но Вам надо разобраться в некоторых понятиях. Это важно для создания маркетинга, рекомендуем повторно изучить раздаточный материал и еще раз сделать домашнее задание. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**9-10 баллов** – Вы отлично разобрались в теме по основам маркетинга. Вам не требуется повторное изучение урока. Для более углубленного изучения данной темы прочитайте рекомендованную литературу.

**Заполните таблицу**

| <b>АВАТАР КЛИЕНТА</b>  |  |  |   |  |
|--|--|--|---|--|
| <b>Опишите общие характеристики Вашей ЦА.<br/>Кто мог бы покупать Ваш продукт</b>  |  | <b>Цели и мечты клиента</b>  |   |  |
|  |  |  |   |  |
| Трудности и Боли(какая проблема связанная с вашим продуктом, есть у вашего клиента, чего ему не хватает, чего он боится и опасается) |  |  |   |  |
| Возраст:   |  |  | Трудности:  |  |
| Пол:   |  |  | Боли:   |  |
| Место жительства:  |  |  | Страхи:   |  |
| Семейное положение:  |  | <b>Какие дополнительные<br/>выгоды получит клиент от<br/>покупки вашего товара.<br/>Какие изменения<br/>произойдут в его жизни</b> | Как ваш продукт поможет клиенту решить проблему                 |  |
| Кол-во и возраст детей:  |  |  | Как ваш продукт поможет клиенту решить проблему                 |  |
| Образование:   |  |  | Какие шаги нужно сделать клиенту, чтобы совершить у вас покупку |  |
| Место работы, сфера деятельности:  |  |  |   |  |
| Уровень дохода:  |  |  |   |  |
| Интересы:  |  |    | <b>Возражения и Ответственное Лицо</b>                          |  |
| Где он бывает в Интернете и что он там делает:   |  |  | Возражения:   |  |
| Прочее   |  |  | Лицо ответственное за принятие решения                          |  |
|  |  |  | Ваши ответы на возражения                                       |  |

Пример заполнения таблицы для самоконтроля

| АВАТАР КЛИЕНТА ( кулинарного марафона)                                 |  |  |   |
|--|--|--|---|
| Опишите общие характеристики Вашей ЦА. Кто мог бы покупать Ваш продукт |  | Цели и мечты клиента   | Трудности и Боли(какая проблема связанная с вашим продуктом, есть у вашего клиента, чего ему не хватает, чего он боится и опасается)  |
| Возраст/пол/семейное положение:  | 35/женщина/замужем   | Научиться готовить вкусные, полезные и здоровые пп-десерты, чтобы радовать свою семью.   | Трудности: Не будет возможности все 3 дня присутствовать на марафоне, или технические трудности;                                      |
| Место жительства:  | Россия   | <b>Какие дополнительные выгоды получит клиент от покупки вашего товара.Какие изменения произойдут в его жизни</b>  | Боли: Боится, что рецепты окажутся сложными и не понятно будет как их готовить;Эксперт-кондитер окажется неинтересным, некомпетентным |
| Кол-во и возраст детей:  | 2 детей, возраст до 10 лет   | Доп. выгоды: список новых пп-десертов из тех же продуктов, что на марафоне, чек-листы с подсчетами БЖУ, описание первых шагов кондитера, скидку на следующий платный марафон по пп-десертам. | Страхи: Неуверенность в себе и своих кулинарных возможностях; Десерты окажутся калорийными.   |
| Образование:   | Средне/Высшее  |  | Как ваш продукт поможет клиенту решить проблему   |
| Место работы, сфера деятельности/Уровень дохода:                       | менеджер среднего звена/до 35 тыс. руб   |  | Какие шаги нужно сделать клиенту, чтобы совершить у вас покупку   |
| Интересы:  | Любит кулинарию, особенно домашние десерты.  |  | <b>Возражения:</b> Поможет ли этот марафон научить аватара полезными и здоровыми пп-десертами?  |
| Где он бывает в Интернете и что он там делает:                         | ВК, Инстаграм, Одноклассники, Тик-Ток, следит за блогерами-кулинарами, фитнес-тренерами,блогерами, которые организуют марафон, соревнования и есть свой автомобиль |   | <b>Лицо ответственное за принятие решения:</b> Сам аватар   |
| Прочее   |  |  | <b>Ваши ответы на возражения</b> Поможет, так как аватар получит базовые знания для приготовления пп здоровых десертов.               |

**Самопроверка:**

Поставьте:

**10 баллов**, если заполнены все пять блоков, как указано в примере (5 блоков: общие характеристики ЦА, цели и мечты клиента, дополнительные выгоды, трудности и боли, возражения и ответственное лицо).

**8 баллов**, если заполнено четыре из пяти блоков.

**6 баллов**, если заполнено три из пяти блоков.

**4 балла**, если заполнено два из пяти блоков.

**2 балла**, если заполнен один из пяти блоков.

**0 баллов**, если таблица не заполнена.

Итоговое количество баллов: \_\_\_\_\_

## Тема 4. Тайм-менеджмент

### Теория:

Анализ времени.

Планирование и организация времени.

Управление прокрастинацией и перегрузкой.

Эффективное использование времени в повседневной жизни.

### Практика:

#### **Задание:**

1. Изучите и проанализируйте предложенную ниже информацию.
2. Составьте свой план дня для своего бизнеса. Объясните, почему вы именно так распланировали дела и задачи?
3. Заполните таблицу возможных потерь времени.

### Тайм-менеджмент

**Что значит управлять временем?** Управление временем, это система повышения личной эффективности путем рационального использования времени. Но речь идет не только о повышении эффективности на работе; методика управления временем применима в любой сфере человеческой жизни.

**Действительно ли временем можно управлять?** “Управление временем” - термин относительный. Время нельзя накопить, умножить или передать. Оно проходит безвозвратно. Время нельзя повернуть вспять, ускорить или замедлить его бег. Реально, чем мы можем управлять – это организация нашей собственной деятельности.

**“Стратегия управления временем” – что это такое?** Анализ реальной ситуации с использованием времени и временных потерь.

1. Планирование использования времени.
2. Реализация плана.
3. Организация контроля, учета, анализа, оперативного корректирования хода выполнения планов.

#### **Мифы о времени. Недостаточно времени:**

Времени у всех одинаково - 24 часа в сутки по 60 мин; Дело не во времени, дело в организации себя. **Временем невозможно управлять:** Время можно купить; Время можно перераспределять расставляя приоритеты и убирая неважное. **Кто больше (дольше) работает, тот лучший:** Лучший делает все вовремя и надлежащего качества; Чрезмерное качество, это ненужные затраты ресурсов и времени.

**Ограничивающие убеждения.** Отсутствие ресурса: у меня нет времени, денег, возможностей, знаний, опыта и т.д.; я недостаточно умен, хорош,

успешен и т.д.; я слишком старый, молодой, толстый и т.д.; я не могу, потому что не знаю как; уже слишком поздно/еще рано; не то время, место, работа, отношения и т.д.; я боюсь ошибиться.

**Ошибка самообслуживания.** Все, что у меня получилось, это Я молодец. Все, что не получилось – обстоятельства виноваты!

**Время и Я.** Кто из вас больше думает о: Прошлом; Настоящем; Будущем. Почему? К чему это приводит?

**Что значит «свободное время»? Свобода от чего?** Что такое рабочее время? Что такое свободное время? Что такое личное время? Это все время от рождения до смерти. Как мы его потратим, то и получим.

**Время можно условно разделить на время:** Зарабатывания и экономии ресурсов. От экономии денег больше не становится; Траты ресурсов; Вложения (инвестирования) ресурсов; Отдыха и получения удовольствий. Время можно комбинировать. Например, работать и инвестировать одновременно или работать (творчески) и получать удовольствие.

**Наши ресурсы.** Человек рождается с ресурсами. Какие это ресурсы? Физические? Но это потенциал; Интеллектуальные? Но это тоже потенциал; Эмоциональные? ... потенциал; Социальные. Семья развивает, а дальше сам. **Время - пожалуй единственный первичный (реальный(?)) ресурс.** Мы используем время для получения ресурсов. Как и куда мы его вложили, то и получили.

**Действительно ли временем можно управлять?** Попробуем взглянуть на ситуацию с другой стороны: Во сколько Вы оцениваете час своего времени сейчас или в прошлом (в рублях, у.е., монгольских тугриках - неважно)? Можете ли Вы в будущем увеличивать свой доход в час? Как? Сколько процентов Вашего времени тратится, по Вашему мнению, эффективно, а сколько - так себе? А сколько вообще впустую?

**Восприятие времени и результаты.** Ваше восприятие срока выполнения работы или чего-то другого важного и необходимого является уникальным и субъективным. Достижения не зависят от количества затраченных усилий. Усилия иногда один из факторов достижений. Результаты зависят от направления усилий.

**Методы управления временем.** Деление на ключевые результаты; Определение приоритетов; Распределение типов деятельности по времени суток; Четкое планирование; Установка временных границ; Мониторинг времени; Делегирование; «Покупка» времени; Совмещение разных видов деятельности; Заполнение пауз.

**Как обращаться со временем.** Если время, это ресурс, то..? Наиболее правильное использование любого ресурса, это его вкладывать (инвестировать). Что вы предполагаете скрывается за фразой «Инвестировать Время». С этой точки зрения каждую «проведенную зря минуту» можно рассматривать как «цену возможности» прибыль от которой вы не получите никогда. Успешные люди вообще не рассматривают время как проблему.



Собственного говоря, проблема заключается только в личной продуктивности и способности к получению результатов. Синтез вариантов: А что если инвестировать время в развитие личной продуктивности (инвестиции в себя)? Во что инвестировать время? В себя: обучение, развитие, здоровье (в лечение); В других: В семью (детей; супругов); В собственные ресурсы: бытовые и производственные; В покупку времени других и делегирование; Изобретательство и творчество.

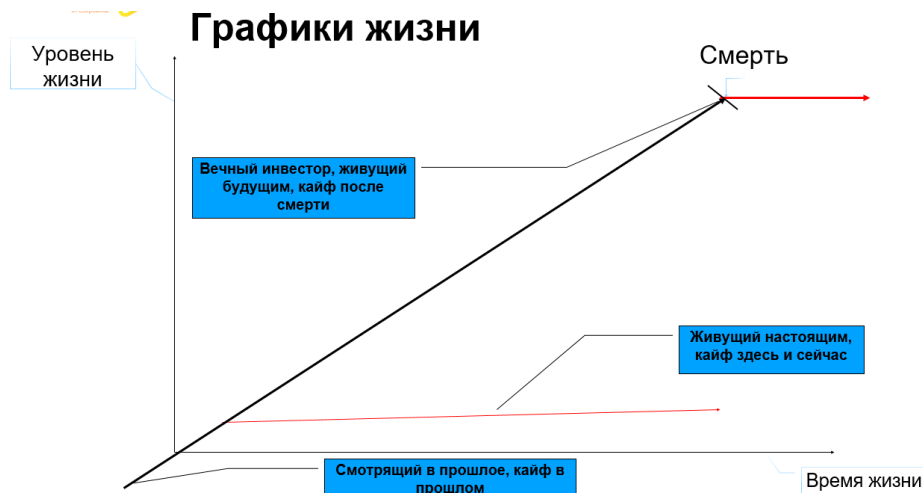
**Локус контроля.** Большая часть людей имеет внешний локус контроля. Они считают себя рабами обстоятельств; Меньшая часть считает себя авторами своей жизни и принимают личную ответственность за все, что с ними происходит. Они говорят себе: Это я не предвидел ситуацию; Это я так отнесся к ситуации; Это я не сделал всего возможного; Это я так отнесся к себе; Это я такой \*\*\*\*\*, что позволил ситуации выти из-под контроля. Вторые как правило успешнее. А дело всего лишь в точке зрения.

**Давайте попробуем понять себя.** Чтобы почувствовать себя окончательно счастливыми через \_\_\_\_ лет вы хотите для своих: тела; ума; эмоций; общения (социальное окружение); других (миссия); души (отношения к Богу); Чтобы почувствовать себя счастливыми в конце трудовой жизни, вы хотите: что иметь? (ресурсы - \$; материальные, человеческие, информационные); Что делать? Кем быть? Как и к чему относиться? Кто и как будет относиться к Вам? *От кого все это зависит?*

**Подумайте.** Соответствуют ли ваши сегодняшние дела вашим конечным целям? От каких действий и в какой части вы готовы отказаться сейчас и будущем, и чем стоит заняться, чтобы увеличить свое будущее счастье? За счастье надо платить. Лучше распишите для себя.

**Личные цели.** Две вещи всегда делать поздно, ставить цели и учиться. Всегда есть кто-то, кто сделал это раньше нас и уже достиг результатов. Но это не означает, что можно опустить руки и ничего не делать.

# Целеполагание



**Цель должна:** Отталкиваться от потребностей, а не от ограничений; Ограничения «расшиваются» при развертывании цели. Есть два вопроса: Что мне надо для достижения целей? А это возможно? Первый вопрос делает достижение целей возможными.

Цель также можно сформулировать по методике SMART, правда данная методика слабо требует наличие характеристик «пригодности к действию»: S (specific/stretching) - специфическая или конкретная; M (measurable) - измеримая или оценимая; A (achievable) – достижимая; R (realistic) - реалистичная, т.е. возможности (ресурсные, должностные, внешние) и способности конкретного человека позволяют ему достичь поставленную цель; T (time-bounded) - со сроком исполнения.

**Планирование.** Фиксируются цели, а не планы. Планы по временному горизонту: Стратегические – описание долгосрочных целей и основных

подходов к их достижению; Тактические – перечень мероприятий и основных ресурсов для их проведения на, например, год; Оперативные – детальное описание действий и ресурсов для них полгода, месяц, неделю, день.

**Пирамида Франклина.** Порядок планирования:

Через 15 лет у меня должно быть:...; Через 10 лет у меня должно быть:...; Через 5 лет у меня должно быть: ...; Через 4 года у меня должно быть:...; Через 3 года у меня...; Через 2 года у меня...; Через 1 год...; Через 11 мес. у меня должно быть... Я буду работать следующими методами (мероприятия)...; Через 10 мес. у меня должно быть... Я буду работать следующими методами ...; Через 9 мес...; Через 1 мес. у меня должно быть..., для этого разработан план действий...; Через 4 недели...; .... Через 1 неделю у меня должно быть...; Завтра я делаю следующее...

## Как научиться расставлять приоритеты, пользуясь методом Эйзенхауэра?

|               | Срочные дела  | Несрочные дела                                     |
|---------------|---|--|
| Важные дела   | Срочные и важные<br>(делать, но думать, как не делать подобное позже) | Несрочные важные<br>(может кто-то сделать за Вас?) |
| Неважные дела | Срочные, но неважные<br>(может кто-то сделать за Вас?)                | Несрочные неважные<br>(не делать)                  |

**Пожиратели времени.** Какие именно помехи в работе относят к “пожирателям” времени?

Ваши потери рабочего времени могут быть обусловлены как внешними, так и внутренними причинами. Ваших “внутренних пожирателей” рабочего времени скорее всего можно классифицировать следующим образом: привычка откладывать дела – прокрастинация; нежелание заниматься “нелюбимой” работой; чрезмерная увлеченность “любимыми” делами; неумение сказать “нет” необоснованным просьбам.

### Таблица потерь времени

| № | Дата | Время | Чем занимался | Что мешало работе | Что делать, чтобы в будущем избежать этого |
|---|------|-------|---------------|-------------------|--|
|   |      |       |               |                   |  |
|   |      |       |               |                   |  |
|   |      |       |               |                   |  |

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Задание на самостоятельную работу:

Заполните таблицу, проведите анализ.

### Тайм менеджмент

Подумайте, какие внутренние причины могут помешать Вам использовать методы управления временем на практике, **сейчас или в будущем**. Ниже следует набор возможных ответов.

|               | Утверждение  | Да | Нет |
|---------------|--|----|-----|
| 1.            | Мне не дается планирование времени, так как от рождения я неорганизованный человек             |    |     |
| 2.            | Постоянное планирование времени отнимет слишком много сил                                      |    |     |
| 3.            | Управление временем функционирует только в теории  |    |     |
| 4.            | Планирование времени лишит мою жизнь спонтанности  |    |     |
| 5.            | Для моей практической работы самоменеджмент не подойдет  |    |     |
| 6.            | Это все азбучные истины  |    |     |
| 7.            | "Реальность не будет соответствовать моим планам"  |    |     |
| 8.            | Я итак работаю максимально продуктивно на протяжении всего дня                                 |    |     |
| 9.            | Я все равно не успею сделать то, что запланировано, даже если буду планировать время           |    |     |
| 10.           | Если я захочу, чтобы работа была сделана, я сумею ее выполнить, не прибегая к тайм-менеджменту |    |     |
| ВАШ РЕЗУЛЬТАТ |  |    |     |

#### Самопроверка:

Поставьте за каждый ответ «НЕТ» - 1 балл, за каждый «ДА» - 0 баллов

#### Результаты:

**0-2 балла** – у Вас слабое понимание темы тайм менеджмента. Вероятно, в настоящий момент Вы сильно сомневаетесь, что в состоянии сделать свою жизнь более легкой, интересной или менее напряженной. Но использование представленных в данном модуле методик в будущем поможет Вам

выработать положительную позицию в отношении организации времени. Рекомендуем Вам еще раз внимательно изучить раздаточный материал, вспомнить пройденный видеоурок и повторить упражнения из домашнего задания. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**6-8 баллов** - у Вас удовлетворительное понимание темы тайм менеджмента, но Вам надо разобраться в некоторых понятиях. Хотя Ваш подход к организации времени в целом конструктивен, некоторые убеждения могут помешать Вам. Рекомендуем повторно изучить раздаточный материал и еще раз сделать домашнее задание. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**9-10 баллов** – Вы отлично разобрались в теме тайм менеджмента. У Вас позитивное отношение к управлению временем и не должно возникнуть особых трудностей в выполнении практических приемов, описанных в данном модуле. Вам не требуется повторное изучение урока. Для более углубленного изучения данной темы прочитайте рекомендованную литературу.

Заполните приведенный ниже тест. Ответы могут относиться к **нынешней жизни и работе или к тому, что Вы делали раньше**. Ответив на вопросы, Вы сумеете нащупать «слабые места» и «горячие точки» в Вашем стиле жизни и работы.

Предлагается три варианта ответов на каждый из вопросов: «да», «нет», «не знаю».

|    | Вопрос   | Да | Нет | Не знаю |
|----|--|----|-----|---------|
| 1  | Мне постоянно требуется дополнительное время, чтобы закончить свою работу                                |    |     |         |
| 2  | Я готовлю ежедневный перечень дел  |    |     |         |
| 3  | На работе у меня практически не остается времени на себя   |    |     |         |
| 4  | Мне часто приходится выполнять непредвиденную срочную работу   |    |     |         |
| 5  | Я люблю с утра сделать работу попроще, оставляя более сложные и кропотливые дела на послеобеденное время |    |     |         |
| 6  | Мне всегда трудно приступить к выполнению какого-то сложного дела  |    |     |         |
| 7  | Чтобы выполнить все намеченное, мне нужно задерживаться на работе.                                       |    |     |         |
| 8  | Я постоянно участвую в решении всех спорных вопросов в своем подразделении                               |    |     |         |
| 9  | Каждый день я ставлю перед собой определенную конкретную цель  |    |     |         |
| 10 | Мне часто бывает трудно довести до конца большое и сложное дело самостоятельно                           |    |     |         |

|    |   |  |  |  |
|----|---|--|--|--|
| 11 | Мой руководитель постоянно интересуется тем, как идет работа по тому или иному ключевому заданию  |  |  |  |
| 12 | Я люблю вникать в детали, чтобы знать, что работа идет в правильном направлении   |  |  |  |
| 13 | Я постоянно участвую во всякого рода совещаниях и собраниях   |  |  |  |
| 14 | Я всегда пишу перечень заданий, которые нужно выполнить   |  |  |  |
| 15 | Мне нравится обсуждать различные вопросы с коллегами, хотя иногда на это уходит много времени   |  |  |  |
| 16 | У меня есть должностная инструкция  |  |  |  |
| 17 | Мой рабочее место завалено инструментами, заготовками, бумагами, не мешало бы навести на нем порядок  |  |  |  |
| 18 | Мне не хватает времени на чтение, чтобы быть в курсе всех новинок по моей специальности   |  |  |  |
| 19 | Я трачу много времени на бумажную работу  |  |  |  |
| 20 | У меня существует внутренний тормоз, когда речь идет о каком-то сложном или большом деле  |  |  |  |
| 21 | Мне проще все сделать самому, чем просить кого-то   |  |  |  |
| 22 | Меня постоянно отрывают от дел, от работы   |  |  |  |
| 23 | Много времени я трачу на поиски нужной мне информации   |  |  |  |
| 24 | Неприятные дела я всегда откладываю на потом  |  |  |  |
| 25 | Мне трудно бороться с перегрузками и стрессами  |  |  |  |
| 26 | Нередко я просто забываю сделать то, что мне поручено   |  |  |  |
| 27 | Меня постоянно отвлекают коллеги во время работы  |  |  |  |
| 28 | Я зарываюсь в мелочах, из-за этого у меня постоянные заторы в работе  |  |  |  |
| 29 | Я люблю задерживаться на работе   |  |  |  |
| 30 | Я перепрыгиваю с одного дела на другое и ничего не довожу до конца  |  |  |  |
| 31 | При желании я всегда могу выкроить пару минут, чтобы перевести дыхание и расслабиться   |  |  |  |
| 32 | У меня есть специальный план обучения для себя  |  |  |  |
| 33 | После совещаний у меня остается впечатление, что от меня ждали чего-то другого  |  |  |  |
| 34 | Я часто не обращаю внимания на очень важные детали  |  |  |  |
| 35 | Многие дела занимают у меня больше времени, чем предполагалось с самого начала, и порой мне приходится завершать несколько дел одновременно |  |  |  |
| 36 | Мне нравится менять привычки и приобретать новые  |  |  |  |
| 37 | Моя система работы может быть улучшена  |  |  |  |
| 38 | Справляться с большими производственными нагрузками мне позволяет постоянная смена приоритетов  |  |  |  |
| 39 | У меня есть четкий план работ на ближайшие полгода  |  |  |  |
| 40 | Я всегда контролирую результаты своей работы  |  |  |  |

### Обработка результатов теста.

В тесте нет «правильных» или «неправильных» ответов. Ниже приводится разбивка вопросов по группам, заслуживающим наиболее пристального внимания с точки зрения управления временем.

У Вас есть общие **проблемы со долгосрочным планированием жизни и работы**, если Вы положительно ответили на вопросы 6, 10, 20, и отрицательно – на вопрос 39. Вопросы данной группы связаны с тем, планируете ли жизнь и работу заранее, осуществляете поэтапное планирование, контролируете ли ход выполнения длительной работы, достижения долгосрочных целей.

У Вас есть **проблемы с краткосрочным планированием жизни и работы**, если Вы положительно ответили на вопросы 18, 26, 43 и отрицательно – на вопросы 2, 14, 31, 40. Вопросы данной группы связаны с тем, как именно Вы планируете свой день, чтобы добиться оптимальных результатов, фиксируете ли все происходящие события, контролируете ли оперативное использование времени.

У Вас есть **проблемы в постановке целей и определении сроков достижения целей и выполнения задач**, если вы ответили «да» на вопросы 1, 30, 33, 35 и «нет» на вопросы 9, 16, 32. Все эти профильные вопросы направлены на то, чтобы выяснить, можете ли Вы концентрировать свою энергию и усилия на решении определенных задач, и какими средствами Вы этого достигаете. Анализ ответов на эти вопросы поможет Вам прояснить ситуацию с результатами Ваших усилий.

У Вас имеются **проблемы с определением приоритетов**, если Вы утвердительно ответили на вопросы 3, 7, 11, 28, 30, 34, 36, 38. Анализ ответов на эти вопросы поможет Вам выяснить, как именно используется Ваше время, не уходит ли оно целиком на «рутинные» дела, а также, есть ли разрывы между тем, что Вы хотели получить и тем, что есть на самом деле.

**Вы неправильно организовали свое взаимодействие с начальством и/или подчиненными**, если утвердительно ответили на вопросы 4, 8, 12, 19, 21, 25. Совместная работа – это обязательная составляющая нашей производственной деятельности, хотим мы этого или нет. Мы часто грешим на других, обвиняя их в том, что они не столько помогают, сколько мешают, а может быть, стоит иногда и «на себя оборотиться».

У Вас имеются **проблемы с передачей полномочий и работ**, если Вы утвердительно ответили на вопросы 8, 21, 29, 40. Может быть у Вас просто нет подчиненных или Вы боитесь передавать дела другим людям и чувствуете себя в большей безопасности, когда занимаетесь мелочами.

**Вы любите долго «раскачиваться» и стараетесь отложить дела «на потом»**, если Вы положительно ответили на вопросы 5, 8, 14, 25, 24. Эти вопросы касаются Вашего обыкновения начинать дела без промедления, не откладывая их в долгий ящик, не затягивать выполнение ответственных поручений. Несмотря на то, что большинство из нас любят начинать с решения более простых вопросов и задач, это не всегда представляется правильным и разумным. Начинать следует не с простого, а с самого важного и срочного.

У Вас много времени отнимают внешние «пожиратели» времени (т.е. коллеги или другие люди, которые мешают Вам эффективно работать), если

*Вы положительно ответили на вопросы 15, 22, 27. «Пожиратели» нарушают наши планы, ломают распорядок дня, снижают нашу эффективность и производительность. Данная группа вопросов поможет Вам определить, каков баланс между временем, потраченным на достижение целей или показателей и на то, что не имеет непосредственного отношения к делу.*

**У Вас есть проблемы в работе с документами, если Вы утвердительно ответили на вопросы 17, 19, 23, 37.** В любой работе не обойтись без документов. Данная группа вопросов призвана помочь Вам прояснить, как именно Вы работаете с ними: долго ищете нужную информацию, долго знакомитесь с документами, не даете им хода, превращая свой стол в склад для бумаг

### **Самопроверка:**

Поставьте 10 баллов, если задание выполнено. Поставьте 0 баллов, если задание не выполнено.

Итоговое количество баллов: \_\_\_\_\_

## **Тема 5. Бизнес-планирование**

### Теория:

Анализ рынка и конкурентов.

Продукт (услуга) и маркетинг.

Организационная структура и управление.

Финансовый план.

### Практика:

#### **Задание:**

1. Последовательно изучить теоретический материал по бизнес-планированию.
2. Проведите анализ методик, связанных с составлением бизнес-планов.
3. Подготовьте проект структуры бизнес-плана предприятия сферы услуг.
4. Составьте резюме бизнес-плана.

**Бизнес-план** - это комплексный документ, содержащий все основные аспекты планирования деятельности предприятия и разрабатываемый как для обоснования конкретных инвестиционных проектов, так и для управления текущей и стратегической финансовой деятельностью. Бизнес-план может и должен быть разработан и для предприятий, выпускающих продукцию, и для тех, кто специализируется на оказании услуг, торговой деятельности и т.д. От этого будет зависеть как его структура, так и прогноз основных параметров



деятельности.

**Бизнес-план** – это документ, в котором дается описание основных разделов развития фирмы на конкурентном рынке с учетом собственных и заемных финансовых источников, материальных и кадровых возможностей и предполагаемых рисков, возникающих в процессе реализации предпринимательских проектов. Бизнес-план при создании собственного дела должен включать следующие разделы: 1) общая характеристика фирмы (резюме); 2) характеристика товаров (услуг); 3) рынки сбыта товаров (услуг); 4) конкуренция на рынках сбыта; 5) план маркетинга; 6) план производства; 7) организационный план; 8) риски в деятельности фирмы; 9) финансовый план; 10) приложения. Бизнес-план инвестиционного проекта должен включать следующие разделы: 1) вводная часть; 2) обзор состояния отрасли, к которой относится предприятие; 3) производственный план реализации проекта; 4) план маркетинга и сбыта продукции предприятия; 5) организационный план реализации проекта; 6) финансовый план реализации проекта; 7) оценка экономической эффективности затрат, осуществленных в ходе реализации проекта.

**Прогнозные проектировки** являются наиболее уязвимыми с точки зрения степени неопределенности. Более того, они связаны с различными вариантами уровня сбыта продукции (услуг), разработанными в маркетинг-плане, а также уровнем себестоимости выпускаемой продукции. Именно поэтому финансовые проектировки должны быть многовариантны. Очень важно полное соответствие сведений данного раздела с расчетами, представленными в остальной части бизнес-плана.

## **Бизнес план интернет-магазина**

### **1. Краткий инвестиционный меморандум**

На сегодняшний день Интернет-торговля (e-commerce) во всем мире, а также в России демонстрирует высокие темпы роста. Дополнительный стимул для открытия интернет-магазина создает падение платежеспособности клиентов. В результате большинство потребителей ищут лучшее предложение в Интернете. Это отражается на быстром сроке окупаемости проекта, который составляет 10 мес. Точка безубыточности составляет 3 мес.

Также для открытия магазина потребуются сотрудники. Общая численность при открытии составит 4 человека. Также для размещения товара и оперативной доставки потребуется складское (офисное) помещение 50 м<sup>2</sup>.

Бизнес-план составлен из расчета 120 продаж в месяц. Из них 60% составляют продажи внутри вашего города, 40% в других регионах. Данный бизнес не обладает выраженной сезонностью. Средняя стоимость одной продажи составляет 4 825 руб. Учитывая рост Интернет-торговли и высокий на спрос на данный вид товара, проект имеет положительные финансовые показатели проекта:

Сумма первоначальных инвестиций **505 000** руб.

Срок окупаемости **10** мес.

Точка безубыточности **3** мес.

Рентабельность продаж **26%**

## **2. Описание бизнеса, продукта или услуги**

В настоящее время, все большее количество людей приобретают продукцию в интернет-магазинах. Причинами являются низкие цены, удобство и возможность получить свой заказ дома. Теперь довольно часто покупатель приходит в офлайн магазин чтобы осмотреть товар «вживую» и потом уже заказывает его в интернет-магазине.

Основной задачей при открытии интернет-магазина является создание функционального сайта, а также организация быстрой доставки клиенту. Для создания сайта можно нанять грамотных специалистов, либо создать посадочную страницу на различных платформах (Платформа LP, InSales и др.). Для организации быстрой доставки необходимо заключить договор с курьерской службой или найти курьеров на аутсорсинге. В качестве платформы поиска курьеров можно использовать бесплатные доски объявлений.

В данном бизнес-плане рассмотрим интернет-магазин по продаже мужских кожаных сумок. Их закупку можно осуществлять:

- в Китае
- у оптовых поставщиков в России
- в частных мастерских кожаных изделий
- искать новых производителей в России

Наиболее выгодным является закупка товара в Китае, но и наиболее рискованный. Также можно рассмотреть вариант работы по системе дропшипинг с поставщиками, что позволит снизить затраты на помещение.

Помимо создания инфраструктуры необходимо изучить законодательную базу, регламентирующую Интернет-торговлю. Это позволит снизить риск штрафов со стороны налоговых органов и других служб.

## **3. Описание рынка сбыта**

При росте спроса на Интернет-торговлю и увеличении конкуренции необходимо постоянно проводить мониторинг рынка. Это позволит определить основные регионы сбыта и эффективно настроить рекламную компанию.

Основным рынком сбыта является Россия. Можно работать как внутри своего города, так и отправлять заказы в другие регионы.

Стоит отметить, что сейчас на рынке существует дефицит качественных аксессуаров для мужчин в среднем ценовом сегменте. Большинство конкурентов предлагают продукцию из кожи низкого качества.

Ценовой сегмент продукции средний, клиентами являются люди в возрасте от 21 до 50 лет.

В целях увеличения прибыли можно добавить офлайн продажу. Например, заключить соглашение о сотрудничестве с розничными магазинами по продаже одежды или обуви для мужчин.

Ключевым фактором, определяющий успех интернет-магазина мужских кожаных сумок является качество продукции, а также возможность удобной и быстрой доставки.

Соблюдая данные требования, компания сможет увеличить долю рынка, репутацию, а также повысит лояльность со стороны клиентов.

#### **4. Продажи и маркетинг**

Рекламная кампания является решающим фактором определяющим финансовый аспект проекта. Поэтому для получения лучших результатов необходимо нанять опытного интернет-маркетолога, а также получить начальные знания самостоятельно.

Обязательно сделайте качественные фото- и видеоматериалы вашей продукции для сайта.

Основными источниками привлечения клиентов являются:

- Социальные сети
- Контекстная и таргетированная реклама
- Бесплатные доски объявлений

Маркетинговую кампанию необходимо начинать с социальных сетей (Instagram, V Kontakte). Facebook менее ориентирован на российский рынок, поэтому основное внимание к первым двум площадкам. Создайте страницы своего интернет-магазина и начинайте привлекать подписчиков. Обязательно собирайте отзывы от клиентов, это в дальнейшем снизит ваши затраты на рекламу, так как имя магазина будет «работать» на вас.

Также размещайте баннеры на сайтах по мужской одежде или стилю с помощью таргетированной и контекстной рекламы (Яндекс. Директ, Google Adwords).

В качестве рекламных площадок можно использовать рекламные доски объявлений (напр. Avito, Юла или др.), реклама в СМИ, деловых и профессиональных журналах.

#### **5. План производства**

Общий план открытия интернет-магазина поэтапно:

- Поиск офисного помещения
- Регистрация юридического лица — ИП
- Заключение договора аренды и закупка товара
- Приобретение кассового аппарата и регистрация его в налоговой службе
- Подбор и обучение персонала
- Привлечение клиентов и начало работы.

Открытие ИП (47.91.2 Торговля розничная, осуществляемая непосредственно при помощи). Постановка на налоговый учет в налоговой службе. Оптимальная система налогообложения — УСН (налогооблагаемая база «доходы»).

После регистрации юридического лица, откройте счет в банке, приобретите кассовый аппарат. Также настройте систему эквайринга на вашем сайте для оплаты.

Следующим шагом является закупка товара и аренда помещения для склада. Прежде чем закупать товар запросите у поставщика образцы продукции.

Далее привлекайте менеджеров по продаже и настраивайте рекламу для вашей продукции.

## 6. Организационная структура

Для открытия интернет-магазина потребуется:

- Управляющий
- Менеджер по продажам (2 человека)
- Начальник склада

В роли управляющего на первых этапах может быть владелец бизнеса. Можно нанять и наемного сотрудника. Начальник склада должен отвечать за контроль остатков товара на складе, а также выдавать продукцию курьерам.

Бухгалтерию необходимо использовать на аутсорсинге. Эффективно будет запросить данную функцию в вашем банке, чтобы избежать лишнего документооборота.

Маркетинговые персонал также необходимо держать на аутсорсинге. Можно найти опытного фрилансера или обратиться в компанию по интернет-маркетингу.

Заработная плата персонала состоит из окладной и премиальной части, которая зависит от продаж.

| Фиксированная часть  | Оклад  | Кол-во сотрудников | Сумма          | Средняя месячная з/п |
|----------------------|--------|--------------------|----------------|----------------------|
| Управляющий          | 25 000 | 1                  | 25 000         | 47 019               |
| Менеджер по продажам | 20 000 | 2                  | 40 000         | 36 514               |
| Начальник склада     | 15 000 | 1                  | 15 000         | 15 000               |
| <b>Итого</b>         |        |                    | <b>104 000</b> |                      |

## 7. Финансовый план

Общая сумма инвестиций составляет 505 000 руб., включая закупку оборудования и товара. Средняя стоимость закупки 1 единицы продукции составляет 1 300 руб.

По мере роста заказов ассортимент мужских аксессуаров можно расширять. Среднемесячная прибыль составляет 85 000 руб.

Оборудование:

| Наименование  | Количество | Цена за 1 шт. | Общая сумма    |
|---|------------|---------------|----------------|
| Онлайн-касса  | 1          | 15 000        | 15 000         |
| Компьютер   | 3          | 20 000        | 60 000         |
| Принтер   | 1          | 10 000        | 10 000         |
| Итого:  |            |               | 85 000         |
| <b>Инвестиции на открытие</b>                           |            |               |                |
| Регистрация   |            |               | 10 000         |
| Отделочные материалы                                    |            |               | 10 000         |
| Мебель  |            |               | 25 000         |
| Вывеска   |            |               | 10 000         |
| Рекламные материалы                                     |            |               | 20 000         |
| Первичная настройка таргетированной/контекстной рекламы |            |               | 10 000         |
| Аренда  |            |               | 60 000         |
| Создание сайта  |            |               | 15 000         |
| Закупка оборудования                                    |            |               | 85 000         |
| Закупка мужских сумок                                   |            |               | 260 000        |
| <b>Итого</b>  |            |               | <b>505 000</b> |

| <b>Ежемесячные затраты</b> |                |
|----------------------------|----------------|
| ФОТ (включая отчисления)   | 130 000        |
| Аренда (50 кв.м.)          | 60 000         |
| Амортизация                | 2 361          |
| Коммунальные услуги        | 5 000          |
| Реклама                    | 40 000         |
| Бухгалтерия (удаленная)    | 5 000          |
| Закупка товара             | 147 550        |
| Непредвиденные расходы     | 15 000         |
| <b>Итого</b>               | <b>404 911</b> |

План продаж на 24 месяца, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

Открытие интернет-магазина сопровождается определенными рисками. К основным рискам можно отнести:

- Отсутствие заказов

Данный риск связан в основном с некачественно настроенной рекламой либо неправильно подобранными площадками для её размещения. В качестве рекомендации необходимо нанять опытных специалистов в сфере интернет-маркетинга, который составит грамотный маркетинговый план.

- Качество товара

При приобретении продукции необходимо уделить внимание его качеству. Для снижения риска надо запросить у производителя/покупателя образец, получить сертификаты на продукцию.

- Доставка товара

Очень важное значение для клиента имеют сроки доставки. Снизить риски срывов сроков доставки можно путем заключения договора с известными доставочными компаниями, которые давно работают на рынке, а также работать с опытными курьерами.

Задание на самостоятельную работу:

Заполните таблицу, проведите анализ.

### Бизнес планирование

| №  | Вопрос  | «ДА» или «НЕТ» |
|----|---|----------------|
| 1  | Я понимаю зачем мне нужен бизнес-план                                       |                |
| 2  | Я понимаю какую организационно-правовую форму выберу                        |                |
| 3  | Я понимаю зачем мне изучать конкурентов                                     |                |
| 4  | Я примерно понимаю сколько денег мне нужно на старте бизнеса                |                |
| 5  | Я понимаю, как построить финансовую модель “на салфетке”                    |                |
| 6  | Я знаю сколько людей и в какой должности мне нужно для моего бизнес-проекта |                |
| 7  | Я понимаю, чем постоянные расходы отличаются от переменных                  |                |
| 8  | Я понимаю, как буду рекламировать свои товары или услуги                    |                |
| 9  | Я помню 3 вида рекомендуемых слайдов для презентаций                        |                |
| 10 | Я понимаю что необходимо написать сценарий своего                           |                |

|  |             |  |
|--|-------------|--|
|  | выступления |  |
|--|-------------|--|

### **Самопроверка:**

Поставьте за каждый ответ «ДА» - 1 балл, за каждый «НЕТ» - 0 баллов

### **Результаты:**

**0-5 баллов** – у Вас слабое понимание темы по бизнес планированию. Но не огорчайтесь – перед Вами интересная возможность профессионального роста. Рекомендуем Вам еще раз внимательно изучить раздаточный материал, вспомнить пройденный видеоурок и повторить упражнения из домашнего задания. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**6-8 баллов** - у Вас удовлетворительное понимание темы, но Вам надо разобраться в некоторых понятиях. Это важно для написания бизнес плана, рекомендуем повторно изучить раздаточный материал и еще раз сделать домашнее задание. После того, как вы повторите изучение урока, приступайте к освоению дополнительной литературы по этой теме.

**9-10 баллов** – Вы отлично разобрались в теме по бизнес планированию. Вам не требуется повторное изучение урока. Для более углубленного изучения данной темы прочитайте рекомендованную литературу.

### **Задание 2.**

На основе примера бизнес-плана из раздаточных материалов разработайте бизнес-план и финансовый план своей компании

### **Самопроверка:**

Поставьте 10 баллов, если вы разработали бизнес-план и финансовый план по примеру бизнес-плана из раздаточных материалов.

Поставьте 5 баллов, если вы разработали бизнес-план ИЛИ финансовый план по примеру бизнес-плана из раздаточных материалов.

Поставьте 0 баллов, если задание не выполнено.

## 2.5. Оценочные материалы

### 2.5.1. Примерные тесты проверки уровня знаний итоговой аттестации

**Вы выбрали бизнес нишу и планируете открыть свое дело. Какую форму лидерства вы предпочтете?**

- А) Я заряжен и полон энтузиазма, не обдумывая план действий иду отрывать бизнес
- Б) Я планирую свои действия и силы, действую обдуманно и осторожно
- В) Я лидер и часть команды, команда часть меня, я подчиняюсь общим правилам

**Вы выбрали свою бизнес-нишу и решили начать ее развивать, с чего вы начнете?**

- А) Вспомню весь пройденный материал и буду думать, какие делать первые шаги
- Б) Попробую продать/предложить свои услуги/товар друзьям
- В) Размещу свое предложение на рынке и буду пытаться качественно отработать первые запросы

**Вы выбрали бизнес-нишу и открыли бизнес. Как вы будете привлекать клиентов в бизнес, используя маркетинг?**

- А) Предложу друзьям и знакомым быть моими покупателями. Найду партнера.
- Б) Предложу друзьям и знакомым быть моими покупателями. Найду партнера. Создам флаеры и буклеты
- В) Предложу друзьям и знакомым быть моими покупателями. Найду партнера. Создам флаеры и буклеты. Буду использовать кросс-маркетинг. Обзвоню существующих и потенциальных клиентов

**Вы выбрали бизнес-нишу и открыли бизнес. Далее вы принимаете решение продавать свой товар/услугу по телефону. Для этого вам необходимо прописать скрипт продаж, что именно вы пропишите?**

- А) Цели звонка. Фразы для установления контакта
- Б) Цели звонка. Фразы для установления контакта. Список вопросов. Презентацию продукта
- В) Цели звонка. Фразы для установления контакта. Список вопросов. Презентацию продукта. Типичные возражения и ответы на них. Фразы для фиксации договоренностей

**Ваш бизнес успешно функционирует, но вы понимаете, что не справляетесь в одиночестве и принимаете решение о найме сотрудников. Что важно прописать для слаженной работы сотрудников?**



- А) Цели/миссию компании
- Б) Цели/миссию компании и бизнес-процессы
- В) Цели/миссию компании, бизнес-процессы, задачи для каждого отдельного сотрудника

**Ваш бизнес успешно функционирует, в найме есть сотрудники. Количество задач с каждым днем растет, ваши действия?**

- А) Я знаю базовые понятия об управлении временем, но у меня нет возможности внедрять их в свою жизнь, я лучше буду задерживаться на работе допоздна, чем тратить время на планирование
- Б) Я внедрю в свою жизнь несколько инструментов по планированию временем. Постоянно растущая гора дел передо мной и сверхурочная работа вызывает у меня стресс, но я все равно не буду делегировать задачи
- В) Я займусь своим расписанием, заведу ежедневник, буду ставить задачи со сроками их выполнения, начну делегировать задачи подчиненным и перестану работать сверхурочно

**Где можно получить стартовый капитал на открытие/поддержку бизнеса?**

- А) Клиенты, Собственный капитал
- Б) Клиенты, Собственный капитал, Family friends fools, Лизинг, Краудинвестинговые площадки
- В) Клиенты, Собственный капитал, Family friends fools, Лизинг, Краудинвестинговые площадки, Государственные субсидии, Инвесторы (Бизнес-ангелы), Венчурные фонды, Кредит в банке

**Как вы планируете использовать бизнес-план?**

- А) Возьму типовой бизнес-план из моей отрасли
- Б) разработаю свой бизнес-план для конкурсов и грантов
- В) разработаю свой бизнес-план для конкурсов и грантов, а также для себя и внимательного построения финансовой модели своего бизнеса

**Назовите основные организационно-правовые формы бизнеса, основные виды договоров с клиентами?**

- А) ООО и ИП
- Б) ООО и ИП, договор оказания услуг, подряд
- В) ООО и ИП, договор оказания услуг, подряда, поставки

**Вы собираетесь зарегистрировать ИП. Какие документы вам нужны?**

- А) Паспорт, трудовая книжка, СНИЛС и диплом об образовании
- Б) Паспорт, ИНН и документы, подтверждающие финансовое состояние
- В) Паспорт, ИНН, заявление и квитанция об уплате госпошлины

## **2.5.2. Формы контроля (аттестации)**

С целью контроля и оценки результатов подготовки и учета индивидуальных образовательных достижений, обучающихся применяются: текущая и итоговая аттестация.

### **Текущая аттестация**

Текущий контроль успеваемости проводится с целью получения оперативной информации о качестве усвоения обучающимися учебного материала, управления учебным процессом и совершенствования методики проведения занятий.

Форма текущего контроля – педагогическое наблюдение на занятии, проведение практических занятий, выполнение заданий для самостоятельной работы.

В процессе реализации программы контроль за уровнем усвоения материала носит систематический характер и проводится на каждом занятии.

Педагогическое наблюдение призвано обеспечить оценку роста и развития каждого обучающегося с целью оказания ему своевременной помощи и поддержки, а также для целенаправленного планирования изменений в условиях, формах и видах деятельности, которые соответствовали бы их индивидуальным потребностям.

### **Итоговая аттестация, формы проведения итоговой аттестации**

Итоговая аттестация (экзамен) – это форма оценки степени и уровня освоения слушателями программы и является обязательной для обучающихся, завершающих обучение.

К итоговой аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные Программой, а также успешно выполнившие учебный план.

Итоговая аттестация (экзамен) проходит в форме тестирования.

Обучающимся, непрошедшим итоговую аттестацию по уважительной причине (по медицинским показаниям или в других исключительных случаях (документально подтвержденных)), предоставляется возможность пройти итоговую аттестацию без отчисления из учебного центра, в соответствии с медицинским заключением или другим документом, предъявленным обучающимся, или с восстановлением на дату проведения аттестации.

Во время итоговой аттестации обучающиеся должны показать свою способность и умение, опираясь на полученные знания и сформированные умения.

## **2.5.5. Критерии (шкалы) оценивания итоговой аттестации**

При проведении проверки знаний обучаемых в ходе итоговой аттестации (в форме тестирования) – проверки теоретических знаний, применяются следующие критерии (шкалы) оценивания – оценка выставляется пропорционально доле правильных ответов:

Ответы под буквой А: 1 балл

Ответы под буквой Б: 2 балла

Ответы под буквой В: 3 балла

Суммируйте результаты всех занятий – самостоятельная работа, включая итоговые тесты.

#### **Результаты:**

– **0-99 баллов** – оценка «неудовлетворительно», у Вас недостаточное понимание курса по открытию своего дела. При отсутствии понимания этого курса вы не готовы к запуску бизнеса.

– **100-119 баллов** – оценка «удовлетворительно», у Вас удовлетворительное понимание курса по открытию своего дела. Но не огорчайтесь – перед Вами интересная возможность профессионального роста. Рекомендуем Вам еще раз внимательно изучить материал, вспомнить пройденные занятия и повторить упражнения из домашних заданий по всем темам курса. Рекомендуем начинать свое дело, когда суммарный результат по всему курсу будет выше 200 баллов.

– **120-199 баллов** – оценка «хорошо», у Вас достаточное понимание курса по открытию своего дела, но Вам необходимо дополнительно разобраться в некоторых темах. Обратите внимание на темы, по которым вы набрали наименьшее количество баллов. Уделите дополнительное внимание этим темам: повторно изучите материал и еще раз сделайте домашнее задание, прочитайте дополнительную литературу по этой теме. Рекомендуем начинать свое дело, когда суммарный результат по всему курсу будет выше 200 баллов.

– **200-230 баллов** – оценка «отлично», Вы отлично разобрались и изучили образовательный курс по открытию своего дела. Вы готовы применять все полученные знания на практике. Рекомендуем вам следовать изученным материалам для открытия своего дела и желаем удачи на пути становления предпринимателем.

## **2.6.ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

### **2.6.1. Условия реализации программы**

Программа реализуется заочно, с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий. Сроки и материалы определяются организацией самостоятельно, исходя из целей обучения.

Обучение предусматривает следующие виды учебной деятельности: теоретические занятия в виде лекций и видеоуроков, практических занятий, а

также самостоятельного изучения по разделам (модулям), текущего контроля и итоговой аттестации.

Текущий контроль – это систематическая проверка учебных достижений обучающихся, проводимая преподавателем во время занятий в форме беседы, опроса, результатов выполнения практических заданий и упражнений на практических занятиях и во время самостоятельной работы.

Освоение программы завершается итоговой аттестацией в форме зачета (тестовая форма), которая выявляет теоретическую и практическую подготовку обучающегося.

Лицам, успешно освоившим программу и прошедшим проверку знаний, выдается документ – Сертификат об окончании обучения.

Лицам, не прошедшим итоговую аттестацию или получившим неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть программы, выдается справка об обучении.

Оценка качества освоения программы проводится в отношении соответствия результатов программы заявленным целям и планируемым результатам обучения.

### **2.6.2. Материально-техническое и информационное обеспечение образовательного процесса при реализации программы**

Образовательная организация располагает необходимой материально-технической базой, включая учебный кабинет, мультимедийную аппаратуру, оргтехнику, копировальные аппараты.

Дистанционное обучение реализуется с использованием электронной информационно-образовательной среды на образовательной платформе "Skillspace" (<https://skillspace.ru/>), которая обеспечивает возможность доступа обучающихся к учебному материалу (рабочим программам, лекциям, презентациям, тестовым заданиям и др.), связанному с процессом обучения, через личный кабинет. Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационной образовательной среде, содержащей необходимые электронные образовательные ресурсы, в соответствии с дополнительной общеразвивающей программой и имеет возможность получения консультаций преподавателя, посредством заочного общения через электронную почту, а также онлайн консультаций.

Обучение осуществляется в Личном кабинете слушателя, доступ к которому производится по индивидуальному логину и паролю, получаемому слушателем после заключения договора на оказание образовательных услуг.

Система позволяет осуществлять текущий контроль посредством контроля посещения слушателем личного кабинета и представленных модулей.

Материально-техническая база для реализации программы включает следующие составляющие:

- Выделенный канал связи или отдельный Wi-Fi-канал.
  - Для передачи звука рекомендовано использовать отдельные микрофоны с шумоподавлением.
  - Систему дистанционного обучения, обеспечивающую формирование информационной образовательной среды (платформа "Skillspace" (<https://skillspace.ru/>));
  - В помещении, где проводится трансляция, должно быть соответствующее освещение.
  - Компьютерное оборудование;
  - Периферийное оборудование;
  - Программное обеспечение;
- 1 стол ;1 уч. стул, персональный ноутбук (с веб-камерой, микрофоном, аудиокolonками и наушниками)
- 1) Ноутбук HP laptop 15-fq2xxx 11th Gen Intel(R) Core(TM) i5-1135G7 @ 2.40GHz 2.42 GHz -1 шт.
  - 2) Веб-камера Logitech Webcam C920s PRO HD - 1 шт.
  - 3) Мультимедийные колонки 2.0 DEXP R630 – 1 шт.
  - 4) Микрофон (настольный) – Shure SM7B - 1шт.;
  - 5) Аудиорекордер - ZOOM H6 BLACK - 1 шт.;
  - 6) Свет – NiceFoto HA-3300B - 1 шт.;
  - 7) Адаптер для света – PW-15 - 1 шт.;
  - 8) Беспроводная гарнитура для ПК Razer BlackShark V2 Pro - Six Siege Special Edition. -1 шт.
  - 9) Наушники – DT 770 PRO 32 OHM - 1 шт
  - 10) принтер (Kyosera ECOSYS M2735dn) – 1 шт.

### **2.6.3. Кадровые условия реализации программы**

Реализация дополнительной общеразвивающей программы обеспечивается педагогическими работниками организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации программы на условиях гражданско-правового договора.

Квалификация педагогических работников организации должна соответствовать Приказу Министерства труда и социальной защиты РФ от 5 мая 2018 г. № 298н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых».

Особые условия допуска к работе - отсутствие ограничений на занятие педагогической деятельностью, установленных законодательством Российской Федерации.

## 2.7. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

### *Нормативно-правовые акты:*

Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

Федеральный закон от 26 декабря 2008 года № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (с изменениями и дополнениями).

Постановление Правительства Российской Федерации от 16.07.2009 № 584 «Об уведомительном порядке начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности" (с изменениями и дополнениями).

Распоряжение Правительства РФ от 31.01.2017 N 147-р «О целевых моделях упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

### *Основная:*

Мрочковский Н. Экстремальный тайм-менеджмент / Николай Мрочковский, Алексей Толкачев. — М.: Альпина Паблишер, 2022. — 228 с.

Ким, Чан совместно с Рене Моборн Стратегия голубого океана. Москва: 2014. — 295 с.

Фитцпатрик Р. Спроси маму: Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут? / Р. Фитцпатрик — «Альпина Диджитал», 2014

Сазерленд Джефф: Scrum. Революционный метод управления проектами. Переводчик: Гескина Мария. Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2022. 272 с.

Кови С.Р. Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности / С. Р. Кови — «Альпина Диджитал». Издательство: ООО «Альпина Паблишер», 2017. 80 с.

Резник, С. Д. Основы предпринимательской деятельности: учебник / С. Д. Резник, И. В. Глухова, А. Е. Черницов; под общ. ред. С. Д. Резника. Москва: ИНФРА-М, 2020. 287 с.

Джордж Клейсон Самый богатый человек в Вавилоне / ООО «Издательство «Эксмо», 2023, 160 с.

Даниэль Канеман Думай медленно... Решай быстро / Издательство АСТ, 2011. 710 с.

Максим Дорофеев Джедайские техники. Как воспитать свою обезьяну, опустошить инбокс и сберечь мыслетопливо / Манн, Иванов и Фербер (МИФ), 2017. 280 стр.

В. Е. Шкурко, Н. Ю. Никитина: Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности: [учеб. пособие]; [науч. ред. А. В. Гребенкин]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. — 172 с.

Тиффани Пол, Петерсон Стивен Д.: Бизнес-планы для "чайников"/ Пер. с англ. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2003 - 288 с.

Карпов А.Е.: Создание и развитие эффективного бизнеса с нуля/ М.: "Москва" - 300 с.

Абрамс Ронда Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса, М.: Альпина Паблишер, 2021. 496 стр.

### **Информационно-библиотечное обеспечение учебного процесса**

Ресурсы электронно-библиотечной системы (ЭБС) (*путем личной авторизации в ЭБС*):

– eLIBRARY.RU (Российский информационный портал области науки, технологии, медицины образования, содержащий рефераты и полные тексты более 13 млн. научных статей и публикаций. На платформе eLIBRARY.RU доступны электронные версии более 2000 российских научно-технических журналов, в том числе более 1000 журналов в открытом доступе) // <http://elibrary.ru/defaultx.asp>

– Электронная библиотечная система «ЭБС Book.ru» (базовая версия) // <https://www.book.ru/>

– Электронная библиотечная система Znanium.com (основная коллекция) // <http://znanium.com>

– Электронная библиотечная система издательства «Лань» (классические научные труды) // <http://e.lanbook.com>

– Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА» // <http://cyberleninka.ru>

– Электронная библиотека "Консультант студента" // <http://www.studentlibrary.ru/>