

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.05.2023 12:07:03

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7085acb509ac3da143f415362ffa0ee37e73fa19

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курский государственный университет»

Колледж коммерции, технологий и сервиса

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

Основы предпринимательства



Курск 2023

Содержание

Пояснительная записка	3
1. Аналитический обзор с использованием программных продуктов «Зарождение и развитие предпринимательства в России и в мире»	8
2. Выполнение проектной работы «100 идей, которые потрясли мир». «Товары с коротким жизненным циклом». «Товары, которые никогда не уйдут с рынка». «Товары, которые исчезнут из обращения в бли- жайшее будущее».	9
3. Портрет современного предпринимателя	11
4. Изучение и анализ антимонопольных правил для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствую- щих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных това- ров	12
5. Изучение новых конкурентных бизнес-идей новых форматов пред- приятий торговли в России и за рубежом.	13
6-7. Выработка предпринимательской идеи. Моделирование отличий товара (услуги), лежащего в основе деловой идеи. Конкурентный лист. Товарные характеристики. Позиционирование товара	14
8-9. Деловая игра Создание нового предприятия и подготовка пакета документов для государственной регистрации	17
10. Разработка концепции торгового предприятия. Презентация идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности	20
11-14. Разработка бизнес-плана торгового предприятия.	24
Список использованных источников	49

Пояснительная записка

Методические указания по выполнению практических занятий учебной Основы предпринимательства является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Содержание методических указаний по выполнению практических занятий соответствует требованиям ФГОС СПО.

Процесс выполнения практических работ по учебной дисциплине «Основы предпринимательства» направлен на формирование у обучающихся следующих общих и профессиональных компетенций:

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;

ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий;

ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий;

ПК 2.2 Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров;

ПК 2.4 Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров;

ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий;

ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов;

ПК 2.8 Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

В результате выполнения практических работ обучающийся должен **уметь**

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних рынках;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции в формате электронных таблиц;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков;
- анализировать текущую рыночную конъюнктуру;
- оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
- оценивать риски, связанные с бизнесом;
- анализировать бизнес-концепции;
- предлагать идеи для дальнейшего развития;
- применять методы принятия оптимальных решений;
- находить аргументы в пользу идей;
- разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;
- анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;
- собирать информацию о бизнес-проблемах;
- анализировать финансовую отчетность на предмет рисков, использования отчетов в анализе рисков;
- предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации;
- оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.
- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;
- определять этапы решения задачи;
- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;
- составлять план действия;

- определять необходимые ресурсы;
- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;
- реализовывать составленный план;
- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника);
- определять задачи для поиска информации;
- определять необходимые источники информации;
- планировать процесс поиска;
- структурировать получаемую информацию;
- выделять наиболее значимое в перечне информации;
- оценивать практическую значимость результатов поиска;
- оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;
- использовать современное программное обеспечение;
- использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач;
- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию;
- определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
- презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;
- определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;
- определять источники финансирования;
- организовывать работу коллектива и команды;
- взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;
- описывать значимость своей специальности;
- применять стандарты антикоррупционного поведения;
- соблюдать нормы экологической безопасности;
- определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности;
- осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства;
- организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона;
- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы;
- участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы;

- строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности;
- кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые);
- писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.

В методических указаниях содержатся требования к выполнению практических занятий, в которых дается теоретический материал, задания для выполнения, контрольные вопросы.

Практические занятия предназначены для закрепления и углубления знаний и умений, полученных во время лекционных занятий. При подготовке к практическим занятиям следует использовать основную и дополнительную литературу из представленного списка, а также руководствоваться приведенными указаниями и рекомендациями.

На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике практических занятий.

При подготовке к практическому занятию обучающийся должен ознакомиться с планом занятия, изучить конспект лекций, соответствующие разделы учебников и учебных пособий. Для лучшего запоминания и понимания прочитанного следует составить конспект прочитанного. При этом необходимо выбирать основные положения и избегать механического переписывания материала. После изучения материала рекомендуется ответить на вопросы, рекомендуемые для самоконтроля. Затем следует составить план ответа на вопросы плана занятий.

В ходе практического занятия выясняется степень усвоения обучающимися понятий и терминов по темам учебной дисциплины, умение обучающихся применять полученные знания для решения конкретных практических задач.

В результате выполнения заданий и ответа на контрольные вопросы обучающийся получает оценку.

Критерии оценки практической работы

Оценка «отлично» выставляется, если обучающийся активно работает в течение всего практического занятия, дает полные ответы на вопросы и показывает при этом глубокое овладение лекционным материалом, знание соответствующей литературы, способен выразить собственное мнение по данной проблеме, проявляет умение самостоятельно и аргументировано излагать материал, анализировать явления и факты, делать самостоятельные обобщения и выводы.

Оценка «хорошо» выставляется при условии соблюдения следующих требований: обучающийся активно работает в течение практического занятия, вопросы освещены полно, изложения материала логическое, обоснован-

ное фактами, со ссылками на соответствующие нормативные документы и литературные источники, освещение вопросов завершено выводами, обучающийся обнаружил умение анализировать факты и события, а также выполнять учебные задания. Но в ответах допущены неточности, некоторые незначительные ошибки, имеет место недостаточная аргументированность при изложении материала, допущены логические ошибки при решении задач.

Оценка *«удовлетворительно»* выставляется в том случае, когда обучающийся в целом овладел сути вопросов по данной теме, обнаруживает знание лекционного материала, законодательства и учебной литературы, пытается анализировать факты и события, делать выводы и решать задачи. Но на занятии ведет себя пассивно, дает неполные ответы на вопросы, допускает грубые ошибки при освещении теоретического материала или 3-4 логических ошибок при решении задач.

Оценка *«неудовлетворительно»* выставляется в случае, когда обучающийся обнаружил несостоятельность осветить вопрос, вопросы освещены неправильно, бессистемно, с грубыми ошибками, отсутствуют понимания основной сути вопросов, выводы, обобщения, обнаружено неумение решать практические задачи.

Практическая работа №1.

Тема: «Аналитический обзор с использованием программных продуктов
«Зарождение и развитие предпринимательства в России и в мире»

Цель: Научиться работать с обширным объемом информации, провести аналитический обзор с использованием программных продуктов темы «Зарождение и развитие предпринимательства в России и в мире».

Оснащение: практикумы, компьютеры с выходом в Интернет.

Порядок работы:

1. Пользуясь интернет ресурсами выполните проектные работы в виде презентаций Microsoft PowerPoint по следующей тематике:

- Место и значение предпринимательской деятельности в докапиталистический период Роль исторического знания в понимании современного предпринимательства;
- Отношение к предпринимательству в государствах Древнего Востока, в Античном мире и в раннем Средневековье;
- Роль протестантизма в становлении «духа капитализма»;
- Меркантилизм и политика протекционизма;
- Промышленный переворот и появление промышленного капитализма;
- Экономические и социальные последствия индустриализации;
- Предпринимательство в постиндустриальном обществе и его особенности;
- Зарождение российского предпринимательства;
- Ключевые модернизации в истории России;

- Вклад реформ Екатерины II в развитие российского предпринимательства;
- Модернизация по Витте и ее роль в развитии российского бизнеса;
- Монополия государственного предпринимательства в СССР. Развитие теневого бизнеса в эпоху застоя;
- Рыночные реформы, приватизация и проблемы российского предпринимательства;
- Предпринимательство как общественное явление;
- Зарождение и развитие предпринимательства в России;
- Основные тенденции развития предпринимательства в РФ на современном этапе
- Перспективы развития предпринимательской деятельности в России в XXI веке.

2. Обсудите выполненные проекты в группе, сделайте выводы.

Практическая работа №2.

Тема: «Выполнение проектной работы «100 идей, которые потрясли мир». «Товары с коротким жизненным циклом». «Товары, которые никогда не уйдут с рынка». «Товары, которые исчезнут из обращения в ближайшее будущее»

Цель: Научиться работать с обширным объемом информации, определить гостиничный продукт с коротким жизненным циклом, гостиничный продукт, который никогда не уйдет с рынка, гостиничный продукт, который исчезнет в ближайшем будущем.

Оснащение: практикумы, компьютеры с выходом в Интернет.

Порядок работы:

1. Пользуясь интернет ресурсами выполните проектные работы в виде презентаций Microsoft PowerPoint по следующей тематике:

- 100 идей, которые потрясли мир;
- Товары с коротким жизненным циклом;
- Товары, которые никогда не уйдут с рынка;
- Товары, которые исчезнут из обращения в ближайшее будущее.

2. Обсудите выполненные проекты в группе, сделайте выводы.

Практическая работа №3.

Тема: «Портрет современного предпринимателя»

Цель: Выявить качества личности, присущие успешным предпринимателям, определить слагаемые успеха, определить факторы становления успешного предпринимателя на примере известных предпринимателей в сфере гостиничного бизнеса.

Оснащение: практикумы, компьютеры с выходом в Интернет.

Порядок работы:

1. Пользуясь интернет ресурсами выполните презентацию Microsoft PowerPoint по следующей теме «Портрет современного предпринимателя» по плану:

1. Введение
 2. Слагаемые успеха
 3. Образ предпринимателя
 4. Цель предпринимательской деятельности
 5. Функции предпринимательства
 6. Качества современного предпринимателя
 7. Вывод
 8. Список литературы
 9. Приложение
2. Обсудите выполненные работы в группе, сделайте выводы.

Практическая работа №4.

Тема: «Изучение и анализ антимонопольных правил для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров»

Цель: Изучить и проанализировать антимонопольные правила для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров.

Оснащение: практикумы, компьютеры с выходом в Интернет.

Порядок работы:

1. Изучить Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" от 28.12.2009 N 381-ФЗ (последняя редакция)
2. Выявить цели и сферу применения Федерального закона.
3. Законспектировать название глав и статей закона.
4. Законспектировать Статью 13. Антимонопольные правила для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров
5. Оформить работу. Сделать выводы.

Практическая работа №5.

Тема: «Изучение новых конкурентных бизнес-идей новых форматов предприятий торговли в России и за рубежом»

Цель: Изучить новые конкурентные бизнес-идей новых форматов предприятий торговли в России и за рубежом.

Оснащение: практикумы, компьютеры с выходом в Интернет.

Порядок работы:

1. Пользуясь интернет ресурсами найдите информацию о новых конкурентных бизнес-идеях и новых форматах предприятий торговли в России и за рубежом.
2. Найденную информацию представьте на обсуждение в группу в виде презентации Microsoft PowerPoint.
3. Обсудите выполненные работы в группе, сделайте выводы.

Практическая работа №6-7.

Тема: «Выработка предпринимательской идеи».

Цель: Сформулировать бизнес-идею, потенциально успешную, прибыльную и имеющую перспективы для развития, учитывающую индивидуальность предпринимателя.

Оснащение: практикумы, компьютеры с выходом в Интернет.

Порядок работы:

1. Разработайте бизнес-идею.
2. Оформите работу, сделайте выводы.

Рекомендации к выполнению задания

1. Примерный план формирования успешной бизнес-идеи:

- Определите сферу деятельности компании;
- Выберите способ организации своего бизнеса;
- Создайте образ своей будущей компании;
- Определите, что потребуется от Вас лично, чтобы бизнес был успешным.

2. Выбор сферы деятельности будущей компании.

На данной стадии формирования бизнес - идеи необходимо:

- а) Собрать информацию о рынке, оценить наличие возможностей для развития будущей компании в рамках выбранной стратегии;
- б) Провести первичную оценку выбранной сферы деятельности.

Для этого чистый лист бумаги разбейте линией на две колонки. Левая колонка будет иметь знак «+», правая – знак «-». Заполните левую колонку, выписав в столбик все аргументы за данную идею. Затем заполните правую колонку, выписав в столбик все аргументы «против». Когда все аргументы «за» и «против» будут выписаны, оцените их как количественно (каких

больше и каких меньше), так и качественно (присвоить ранг каждому доводу – от большего (значения) до меньшего (значения)).

3. Способы организации бизнеса:

- а) Придумать абсолютно новый бизнес;
- б) Купить готовый бизнес;
- в) Купить франшизу;
- г) Скопировать чужую идею;
- д) Украсть чужую идею.

4. Создайте образ будущей компании.

Создавая образ своей компании, ответьте на следующие вопросы.

- Занимается ли компания производством товаров и/или услуг или только их продажей?
- Какие именно товары и/или услуги предлагает?
- Сколько человек работает в компании?
- Что это за люди? Чего они хотят и что могут?
- Как осуществляется управление компанией: вы один принимаете все решения или у вас есть помощники, которым вы делегируете часть ответственности и полномочий?
- Каков оборот компании?
- Откуда и каким образом поступают деньги?
- Как они распределяются (какая часть на что тратится)?
- Кто является клиентами компании?
- Где они находятся, и каким образом мы осуществляем взаимодействие с ними?

– Кто является конкурентами компании, и что отличает компанию от конкурентов?

– Часто мы предлагаем такое, что является важным для наших клиентов?

– Кто является поставщиками? Сколько их?

5. Что потребуется от вас, чтобы бизнес был успешным?

а) Проанализируйте полученные ответы (пункт 4) и сделайте выводы о правильном (неправильном) выборе идеи;

б) Создайте команду партнёров (единомышленников);

в) Для создания собственного бизнеса вам потребуются:

– Колоссальный энтузиазм и самопожертвование;

– Рассудительность и широта кругозора;

– Гибкость для работы в постоянно меняющихся условиях и кризисных ситуациях;

– Определённые материально-финансовые средства для собственного жизнеобеспечения;

– Умение работать в условиях риска.

Практическая работа №8-9

Деловая игра

«Создание нового предприятия и подготовка пакета документов для государственной регистрации»

Цель: Приобретение будущими специалистами навыков и практического опыта работы с нормативно-правовыми актами и законодательной базой при подготовке пакета документов при регистрации фирмы определенной организационно-правовой формы предпринимательской деятельности.

Задача игры состоит в том, чтобы на основе избранной ее участниками производственной или хозяйственной системы по профилю деятельности, обосновать для нее организационно-правовую форму хозяйствования фирмы.

Порядок проведения деловой игры и краткое описание методики выполнения ее основных этапов

1. На занятии, предшествующем данной деловой игре, студентам объясняют цель и задачи игры, рекомендуется литература, необходимая для подготовки к игре.

2. В начале деловой игры учебная группа разбивается на рабочие подгруппы по 5-8 человек, каждая из которых представляет собой творческий коллектив по реализации поставленной задачи в данной деловой игре.

3. В каждой группе выбирается руководитель, который обобщает мнения членов своей подгруппы относительно принимаемых ими решений, координирует ход проведения игры своей подгруппы и в заключение обобщает итоговые результаты игры.

4. Исходной предпосылкой в выборе организационно-правовой формы хозяйствования фирмы является определение подгруппой целевого назначения проектируемой фирмы, соответствующего профиля и характера ее деятельности.

5. Проведение деловой игры в рабочих подгруппах предполагает обоснование выбора организационно-правовой формы хозяйствования фирмы с учетом профиля ее деятельности.

Подготовка игры.

Руководитель игры:

1. Готовит образцы необходимых документов для игры;
2. Разрабатывает условия и сценарий игры;
3. Определяет регламент (расписание игры);
4. Разрабатывает инструкции игрокам и проводит инструктаж участников игры.

Участники игры:

1. Изучают рекомендованную к данной теме литературу;
2. Самостоятельно определяют источники информации по теме, подбирают и анализируют ее;
3. Готовят для обсуждения в подгруппах и окончательного утверждения свои предложения по: организационно – правовой структуре, виду продукции или услуги, количеству учредителей, размеру уставного капитала, пакету документов для регистрации, названию фирмы, фирменному знаку;
4. Разрабатывают организационно-правовую форму будущей фирмы для обсуждения в подгруппе, выработки оптимального варианта и окончательного его утверждения.

Условия игры:

1. В зависимости от количества студентов группа распределяется по подгруппам с учетом интересов участников по 5–8 человек в каждой.
2. Фирма создается в одной из организационно-правовой форм, определенных действующим законодательством;
3. Размер уставного капитала определяется действующим законодательством.
4. Руководитель игры исполняет должность работника районной налоговой инспекции и производит регистрацию фирмы, а после регистрации должность управляющего банка, открывающего расчетный счет.
5. Каждый участник игры располагает денежным капиталом в размере 20 тыс. руб., вложенных в один из коммерческих банков.

6. Создание, регистрация и развитие фирмы осуществляется за счет собственных средств и коммерческого кредита.

Сценарий игры

1. После распределения студентов на подгруппы руководитель ставит перед ними проблемную ситуацию – определить игровые роли в будущей фирме путем выборов.

2. На собраниях в подгруппах обсуждаются «домашние заготовки» и в соответствии со ст. 66, 69, 87, 96 ГК РФ утверждается организационно – правовая форма будущей фирмы. Устанавливается размер уставного капитала по ст. 90, 99 ГК РФ, доля участия в уставном капитале каждого участника, ее название, фирменный знак, вид продукции, место расположения фирмы (юридический адрес), источники финансирования.

3. Далее игра переходит в следующую стадию, на которой разрабатываются учредительные документы (учредительный договор, устав общества), утвержденные учредителями фирмы организационно-правовой формы, и представляют их на рассмотрение директору фирмы.

4. Разработанные документы визируются по линиям взаимосвязи, установленных должностей и представляются на утверждение руководителю игры.

5. На заключительной стадии игры участники переходят к обсуждению в подгруппах финансовых вопросов: предварительный анализ затрат на разработку учредительных договоров фирмы и иных видов затрат, связанных с открытием фирмы (регистрация фирмы, изготовление печати, открытие расчетного счета в банке и т. д.). Итоги обсуждения представляются директору и главному бухгалтеру фирмы.

В заключение деловой игры руководитель заслушивает краткие сообщения всех должностных лиц по итогам их работы и ставит задачи по подготовке к следующему циклу игры.

Выход (итог) игры.

Протокол общего собрания учредителей будущей фирмы.

Перечень документов, необходимых для регистрации фирмы.

Основное время должно быть направлено на создание и отработку документов, необходимых для регистрации фирмы. Учредительные документы фирмы устав и учредительный договор завершаются в форме самостоятельной работы и сдаются для учета и использования в последующих деловых играх.

Практическая работа №10.

Тема «Разработка концепции торгового предприятия. Презентация идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности».

Цель: Разработать концепцию торгового предприятия. Презентовать идею открытия собственного дела в профессиональной деятельности. деятельности

Оснащение: практикумы, вспомогательный материал.

Порядок работы:

1. Внимательно изучите теоретический базис к практической работе .
2. Разработайте концепцию гостиничного предприятия.
3. Презентуйте идею открытия собственного дела в профессиональной деятельности.
3. Оформите работу. Сделайте выводы.

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Открытие собственного магазина — большой шаг для любого предпринимателя. При этом важно не только то, что вы продаете, но и как ваш магазин воспринимается покупателями. Интерьер магазина, его атмосфера, удобство покупок — все это формирует общее впечатление о вашем бизнесе и напрямую влияет на решение покупателей прийти к вам еще раз. Поэтому в основе успешного бизнеса лежит продуманная концепция, которая объединяет в себе дизайн, ассортимент, качество обслуживания и маркетинговую стратегию.

Концепция — это комплексная стратегия, которая полностью определяет работу магазина, его идентичность, отличительные черты и способы взаимодействия с покупателями. Она влияет на все аспекты бизнеса: от выбора ассортимента до оформления торгового зала. Уникальное торговое предложение формируется именно на основе этой концепции, позволяя магазину выделиться среди конкурентов и привлечь внимание целевой аудитории.

Вот лишь некоторые возможные концепции:

- Концепция «все под одной крышей» — предполагает широкий ассортимент товаров различных категорий для удовлетворения повседневных потребностей покупателей. Пример: крупные супермаркеты и гипермаркеты.
- Концепция доступности — ориентация на удовлетворение ежедневных потребностей местных жителей. Пример: магазины у дома. Мини-маркеты ценятся за удобство и быстроту покупок, часто работают допоздна и предлагают ограниченный, но востребованный ассортимент.
- Эко-концепция — сосредотачивается на продаже экологически чистых и натуральных продуктов, подчеркивая заботу о здоровье и окружающей среде. Пример: магазины органических продуктов питания.
- Ценовая концепция — привлекает покупателей магазина конкурентоспособными ценами на товары, часто за счет большого объема закупок и минимализма в оформлении. Пример: дискаунтеры.
- Бутик-концепция — фокусируется на предложении эксклюзивных товаров высокого качества с индивидуальным подходом к каждому клиенту. Пример: магазины дизайнерской одежды и аксессуаров.
- Концепция опыта — создает уникальный шопинг-опыт через интерактивные элементы, мастер-классы или тематические мероприятия. При-

мер: магазины, где можно не только купить товары для хобби, но и научиться ими пользоваться.

Разработка концепции начинается с определения основных ценностей и идей, которые хочет передать предприниматель. Это может быть уникальный подход к обслуживанию, эксклюзивный ассортимент, особенности дизайна интерьера или технологические новшества. Концепция должна отражать потребности и ожидания целевой аудитории с акцентом на том, что делает магазин особенным.

Чтобы концепция соответствовала потребностям покупателей, необходимо тщательное исследование целевой аудитории. Это включает в себя анализ покупательского поведения и ожиданий.

Наконец, концепция должна быть гибкой, чтобы адаптироваться к меняющимся трендам и предпочтениям посетителей. Это обеспечит магазину долгосрочную привлекательность и устойчивость на рынке.

Роль дизайна

Дизайн магазина играет значимую роль в реализации концепции и создании уникального торгового предложения. Речь не просто о визуальной привлекательности: дизайн помогает воплотить и усилить основные идеи и ценности бренда, делая их ощутимыми для покупателя. От выбора цветовой гаммы и материалов до размещения товаров и освещения — каждый элемент дизайна работает на создание нужного настроения и впечатлений, которые привлекают покупателей и способствуют узнаваемости магазина.

Основные принципы дизайна:

- **Соответствие ЦА.** Дизайн должен быть нацелен на конкретную аудиторию, учитывать ее предпочтения и ожидания. Так, яркие и насыщенные цвета могут заинтересовать молодежь, в то время как более спокойная цветовая палитра будет привлекательной для взрослой аудитории.
- **Четкость и узнаваемость.** Дизайн магазина должен четко транслировать концепцию и ценности бренда. Это помогает покупателям быстро понять, что предлагает магазин, и создает сильный образ в их сознании.
- **Зонирование пространства.** Эффективное зонирование помогает организовать торговое пространство таким образом, чтобы покупатель мог легко найти интересующий его товар. Это достигается за счет использования различных видов оформления, напольных покрытий и освещения для разграничения разных отделов и зон.
- **Функциональность и удобство.** Дизайн должен быть интуитивно понятным для любых категорий посетителей. Четкая навигация,

разборчивые указатели, логичное размещение товаров упрощают процесс покупки и делает шопинг более приятным.

- Эмоциональное воздействие. Качественный дизайн способен вызывать определенные эмоции и ассоциации, укрепляя связь между покупателем и брендом. Такие элементы, как ароматы, музыка или арт-объекты, играют в этом огромную роль.

Оборудование для предприятий торговли

При выборе оборудования важно учитывать тип магазина, его ассортимент, предполагаемый поток посетителей, а также общую концепцию и дизайн торгового зала.

Оборудование должно быть не только функциональным и надежным, но и эстетически соответствовать стилю магазина. Кроме того, важно обеспечить удобство и комфорт для покупателей и сотрудников торговой точки. Это включает в себя легкий доступ к товарам, быструю и удобную оплату покупок, а также создание комфортной атмосферы в торговом зале.

Список необходимого оборудования для стандартного продуктового магазина:

- Стеллажи и витрины — для эффективной презентации товаров.
- Холодильное оборудование (холодильные шкафы, витрины, лари-бонеты, холодильные и морозильные камеры) — для хранения продуктов, требующих определенных температурных условий.
- Тележки и корзины для покупок — обеспечивают удобство покупателей при выборе товаров.
- Кассовые боксы — основа для организации платежного процесса.
- Системы видеонаблюдения — для безопасности товаров и посетителей.
- Антикражные системы — важный элемент для предотвращения потерь.
- POS-материалы, ценники и указатели — помогают покупателям легче ориентироваться в магазине и получать информацию о товарах.

Практическая работа № 11-14.

Тема «Разработка бизнес-плана гостиничного предприятия»

Цель: Научиться разрабатывать структуру бизнес-плана, в полной мере соответствующего его цели; научиться выделять наиболее значимую информацию отдельных разделов бизнес-плана.

Оснащение: практикумы, шаблон для заполнения бизнес плана.

Задание: В соответствии с шаблоном составьте бизнес-план гостиничного предприятия.

ФИО обучающегося _____

ШАБЛОН ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА

Оглавление

1	Резюме проекта	-
2	Описание предприятия	-
3	Анализ рынка	-
4	План сбыта и маркетинга	-
5	Инвестиционный план	-
6	План производства	-
7	Финансовый план	-
8	Оценка рисков	-
9	Выводы	-
	Приложения	-

Резюме.

Как работать с шаблоном?

Вам надо заполнить раздел «Резюме» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить.

- Наименование проекта _____
- Характеристика организации, обращающейся за предоставлением средств:
 - наименование организации _____
 - организационно-правовая форма _____
 - форма собственности _____
 - количество разработчиков/ количество сотрудников _____
 - уставный фонд _____
 - оборот за последний год (для действующих организаций) _____
 - контактные данные (почтовый адрес, телефон) _____

 - банковские реквизиты (для действующих организаций) _____

 - фамилия, имя, отчество, возраст и квалификация руководителя проекта _____
- краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими особенностями, применительно к настоящему проекту, обладает управленческий персонал _____

Информация об учредителях/ инициаторах проекта (команда проекта)

ФИО и год рождения	Контактная информация	Образование и квалификация	Опыт работы	Доля в основном капитале, %

- краткое описание проекта, особо выделив, идет ли речь о "start-up" или о расширении существующего дела _____

- описание ситуации на рынке и в отрасли _____

- преимущество продукции или услуг предприятия _____

- собственные ресурсы компании и ее текущее финансовое состояние

- долгосрочные и краткосрочные цели проекта, какого роста можно ожидать, какие доходы предполагается получить, за какой период времени

- потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, как они будут возвращаться (погашаться) инвесторам _____

- наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д.

- ключевые экономические показатели эффективности проекта

- возможные риски и система страховок

Описание предприятия

Вам надо заполнить раздел «Описание предприятия» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить.

Для существующих на рынке компаний:

- *Краткая история развития компании*
- *Основные виды деятельности;*
- *Отличительные черты компании;*
- *Основные достижения предприятия. Укажите, если есть какие-то награды, патенты, лицензии, сертификаты, ноу-хау;*
- *Показатели финансовой эффективности предприятия;*
- *Краткое описание основных клиентов.*

Для проектов на стадии создания:

- *Ваш (и членов команды) профессиональный опыт в избранной отрасли*

- *Профильные профессиональные достижения ваши и членов вашей команды.*

Описание продукта.

Вам надо заполнить раздел «Описание продукта» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 3-4 страниц А4. При заполнении шаблона избегайте фанатизма: если какой-то из критериев избыточен для вашего бизнес-проекта, пропустите его. Ваша цель написать бизнес-план и получить инвестиции, а не заработать оценку за хорошее выполнение заданий.

Коротко опишите ваш продукт (3-4 предложения).

Описание товаров/услуг (название товара (услуги); назначение продукции (услуг) и области их применения; наглядное изображение продукции (фотография или рисунок), если есть возможность; основные потребительские характеристики продукции (услуги); насколько данная продукция (услуга) отвечает требованиям законодательства, традициям и обычаям страны рынка; имеет ли данная продукция торговую марку; особенности дизайна продукции; особенности технологии изготовления /продаж продукции; почему потребители отдают предпочтение данному товару фирмы; уникальные свойства и отличие продукции (услуг) от уже реализуемой на рынке; организация предпродажного и послепродажного обслуживания данного товара (если это техническое изделие); насколько сложна подготовка потребителя для использования продукта)

Представьте здесь ваш продукт визуально (графически, схематично, фотографию – в зависимости от характера вашей деятельности), если это возможно. Наглядное представление вашего продукта не должно быть более одного листа А4. Иногда бывает сложно визуально изобразить некоторые продукты, особенно в сфере услуг, в таком случае переходите к следующим заданиям.

Охарактеризуйте вашу продукцию по следующим ниже критериям. Если какой-то из критериев избыточен для вашего проекта, пропустите его.

Расскажите об ассортименте вашей продукции, перечислите основные наименования ваших товаров и услуг, если их слишком много, объедините в группы.

Опишите функциональное назначение продукции, для каких целей она предназначена. Какие потребности удовлетворяет, какие проблемы помогает решить.

Представьте основные технические характеристики вашего продукта (Не перегружайте читающего специализированными терминами).

Приведите примеры использования продукции.

Перечислите основные этапы производства вашего продукта (оказания услуг).

Насколько ваш продукт является универсальным или уникальным для каждого клиента, в чем это проявляется.

Насколько ваши товары или услуги соответствуют принятым стандартам

На какой стадии находится продукт в настоящее время (идея, рабочий проект, опытный образец, серийное производство и т.п.)

Если необходимо, то укажите требования к контролю качества, к подготовке пользователей, к гарантийному и послегарантийному обслуживанию.

Укажите, имеются ли возможности для дальнейшего развития продукта

Опишите функциональные и потребительские свойства конкурирующих продуктов

Какие принципы ценообразования у конкурентов, почему их товары и услуги стоят именно столько

[illegible][illegible]

Анализ рынка

Вам надо заполнить раздел «Анализ рынка» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания. В этой части необходимо описать в общих словах ту среду, в которой планирует действовать ваше предприятие. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5 страниц А4, не считая таблиц.

ОПИШИТЕ ДИНАМИКУ внешней среды

Анализ внешней среды предприятия

– Изучение правовых аспектов, присущих выбранной деятельности предприятия.

Определение основных типов законодательства для выбранной деятельности предприятия, как для постоянного, так и для временного использования, а также как существующее законодательство влияет на ваши виды услуг, на то, как они предлагаются на рынок и каким образом осуществляются? Главное здесь - определить возможности контроля за возникающим дополнительным риском для вашего предприятия, который может затруднить или облегчить достижение ваших целей. Еще раз вспомним о том, что промышленные ассоциации и журналы являются наилучшим источником информации о политических и юридических факторах, которые могут повлиять на ваш бизнес. Таблица 1 поможет определить проблемы и степень риска, которые необходимо оценить.

Таблица 1

Политика и нормативные положения

Описание нормы	Фактор риска	Действия компании
1. Тарифы на использование дерева мягких пород	Низкий	Пока никаких, ибо не ожидается изменений в ценах на сырье на внутреннем рынке
2.		
3.		

– Анализ научно-технического прогресса в данной отрасли;

Анализ развития отрасли в области технологии. Определение основных тенденций развития технологии в будущем. Здесь необходимо выявить главные направления (например, технологические изменения, моду и т.п.), влияющие на промышленность или бизнес, которым вы намерены заниматься. Информацию относительно этих направлений можно получить путем ознакомления с соответствующей литературой и обсуждений с покупателями и поставщиками. Это поможет узнать, какие изменения, по их мнению, произойдут в интересующей вас отрасли экономики. Определив главные тенденции, которые будут иметь влияние в вашей сфере бизнеса, вы должны решить, каким образом ваш бизнес будет адаптироваться к этим тенденциям. Таблица 2 показывает, как компания "Х" определила направления в своей отрасли и как ее план вписывается в эти направления.

Тенденции изменения научно-технической среды

Основные тенденции	Запланированные действия
1. Переход от одной продукции к другой.	1. Расширить рынок, где изготовленная продукция ещё популярна.
2.	2.
3.	3.

– Изучение динамики развития экономического развития данной отрасли.

Определяются перспективы отрасли для роста и развития (прибыльность отрасли, темпы ее расширения). Эту информацию можно получить путем анализа динамики потребления данного товара в регионе. Форма 2 поможет выявить основные тенденции развития всего рынка потребления данной продукции.

Динамика потребления товара

	1-й год, тыс. ед.	2-й год, тыс. ед.	3-й год, тыс. ед.	N год, тыс. ед.	Годовой прирост в % (2 год к пер- вому)	Годовой прирост в % (3 год ко второму)	Годовой прирост в % (N год к третьему)
1. Вид про- дукции	21,12	11,23	28,43	34,0	53,17	253,16	119,6
2.							
...							

Вывод: Потребление в данном регионе ежегодно увеличивается в среднем в 1,5 раза в год. Падение потребления во втором году зависели от следующих причин (перечислить причины падения потребления, например – снижение уровня доходов, недостаток товара на рынке и т.д.)

– Изучение демографических и социально-культурных аспектов данного региона.

Анализ основных отличий в потреблении товаров в данном регионе будет зависеть от количества основных покупателей, которые будут приобретать Вашу продукцию. Если Вы изучите группу людей, которые покупают определенный продукт, Вы обнаружите, что они обладают некоторыми общими характеристиками. Например, если Вы продаете детские чулочно-носочные изделия, Вы должны были уяснить, что Ваши индивидуальные покупатели в основном будут соответствовать следующим характеристикам:

- они женщины,
- они находятся в детородном возрасте,
- они имеют или ожидают младенца,
- они имеют общую сумму доходов, которая делает для них доступной цену за Ваш продукт.

Портрет целевого покупателя товаров / услуг, наиболее часто приобретающего продукт/услугу, выглядит следующим образом (пол, возраст, социальное положение, уровень дохода, хобби, привычки, где отдыхают, учатся, какие газеты и журналы читают и т.д.): _____

ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА, НА КОТОРОМ РАБОТАЕТ ПРЕДПРИЯТИЕ

Характеристика рынка _____

Примерная емкость рынка _____

Ожидаемая доля рынка, которую ваша фирма планирует захватить _____

Характеристика существующих конкурентов

А) определите ваших конкурентов (аргументируйте свой выбор);

Б) выберите критерии сравнения, ранжируйте их по степени важности (критерии должны быть измеримы или оцениваемы по конкретным признакам);

В) определите ваши превосходные отличия и упущения;

Г) определите конкурентные преимущества, которые необходимо формировать и развивать.

Ответьте на следующие вопросы:

ЧТО ВХОДИТ В ФОКУС КОНКУРЕНЦИИ ВАШИХ КЛИЕНТОВ?

ЧЕМ ВЫ ОТЛИЧАЕТЕСЬ/ПЛАНИРУЕТЕ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ?

СОВПАДАЮТ ЛИ ВАШИ ПРЕВОСХОДНЫЕ ОТЛИЧИЯ С ФОКУСОМ КОНКУРЕНЦИИ?

КАКИЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НЕОБХОДИМО РАЗВИВАТЬ?

Анализ конкурентов

Название фирмы конкурента	Основные товары/услуги конкурента	Местоположение конкурента	Основные конкурентные преимущества
1.			
2.			
3.			

Характеристика потенциальных конкурентов и потенциальных угроз для вашего бизнеса _____

1. ПРОВЕДИТЕ SWOT – АНАЛИЗ ВАШЕГО БИЗНЕСА

	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА 1. 2. 3. 4. 5. 6.	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА 1. 2. 3. 4. 5. 6.
ВОЗМОЖНОСТИ ВАШЕГО БИЗНЕСА 1. 2. 3. 4. 5. 6.	Какие сильные стороны вашего бизнеса помогут реализовать эти возможности?	Как преодолеть слабые стороны вашего бизнеса через использование возможностей?
УГРОЗЫ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ 1. 2. 3. 4. 5. 6.	Какие сильные стороны вашего бизнеса можно использовать для нейтрализации этих угроз?	Как минимизировать слабости, чтобы избежать угроз?

Рекомендации по реализации стратегии исследуемого предприятия, разработанные на основе матрицы SWOT -анализа.

План маркетинга

Как работать с шаблоном?

Вам надо заполнить раздел «Маркетинг» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5- 6 страниц А4, не считая таблиц.

Коротко опишите вашу ценовую политику (полстранички).

Напишите, какие цены на ваши продукты вы планируете установить. Распишите, из каких составляющих складывается ваша цена (себестоимость + наценка), а также влияние фактора конкуренции на цену.

Ответьте на вопросы:

- каким образом рассчитывается цена продукта

Конкурентное ценообразование применяется и в случаях борьбы за подряды в ходе закрытых торгов. В подобных ситуациях при назначении своей цены фирма отталкивается от ожидаемых ценовых предложений конкурентов, а не от зависимости между ценой и показателями собственных издержек или спроса.

Цена и объем продукции (услуги)

Продукт	Цена конкурентов	Планируемая цена			Цена
		Метод определения	Диапазон цен		
			min.	max	

- какие факторы принимаются во внимание при установлении цены

- чувствителен ли продукт к колебаниям цен

- какова стратегическая линия ценового поведения на рынке

Заполните таблицу ежемесячно на год ПЛАНА ПРОДАЖ:

План-продажи

Наименование показателей	Ед. изм.	Периоды (по месяцам)												Итого за год
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Изделие (услуга) А:														
• объем продаж	ед.													
• цена за ед.	тыс. руб.													
• выручка от продаж	тыс. руб.													
2. Изделие (услуга) В:														
• объем продаж	ед.													
• цена за ед.	тыс. руб.													
• выручка от продаж	тыс. руб.													
Всего: выручка от продаж	тыс. руб.													

Опишите, какой объем продаж (ед. продукции в мес./квартал) планируете продавать. Аргументируйте, на чем основывается прогноз.

Исходя из планируемого объема продаж, рассчитайте выручку от продаж (цена за ед. продукции $\times$ объем продаж).

Определите «ВОРОНКУ» продаж. Рассчитайте, например, сколько вам необходимо сделать звонков, провести встреч, разослать коммерческих предложений – и к скольким заключенным договорам они приведут?

Опишите план продвижения ваших продуктов (1 – 1,5 стр.) Охарактеризуйте ту целевую аудиторию, на которую вы собираетесь воздействовать (размер и особенности целевого рынка). Информация об этом уже может содержаться в разделе бизнес-плана «Анализ рынка». Тогда повторяться не стоит, а просто сделать ссылку на этот раздел.

Рассчитайте бюджет, который необходимо выделить на продвижение.

Опишите, какие инструменты продвижения будут наиболее эффективными для продвижения вашего товара, и составьте план-график работ (баннеры, реклама в специализированных СМИ, сайт в Интернет, листовки и т.д.).

Программа по организации продвижения (рекламных мероприятий)

[illegible]

Производственный план.

Вам надо заполнить раздел «Производственный план» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания и заполнив предлагаемые таблицы. Не подходите к заполнению шаблона формально. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5 страниц А4.

Опишите технологический процесс на языке доступном непрофессионалу. Укажите в описании:

- Последовательность выполнения операций;
- Необходимое оборудование и приспособления;
- Вид исходного сырья и материалов;
- Режим обработки изделия;
- Тип производства (единичное, серийное или массовое);
- Метод организации производства;
- Структуру производственного цикла;
- Схему технологического процесса.
- График производственного процесса от сырья до конечной продукции;
- Возможности совершенствования технологии производства.

Для написания производственной программы, заполните таблицу.

Таблица 1. Производственная программа.

№	Наименование продукции	Ед. изм.	Объем производства по периодам					
			2009 год				2010 год	
			I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I n/2	II n/2
1	Продукция А							
2	Продукция Б							
	Итого							

Опишите важнейшие производственные мощности и их назначение.

Укажите, где вы планируете взять производственные, складские и офисные площади.

Представьте потребность в оборудовании вы можете в виде следующей таблицы.

Таблица 2. Потребность в оборудовании и технических средствах.

№	Наименование оборудования	Тип / модель	Завод-изготовитель	Сроки поставки	Стоимость тыс.руб.
1					
2					
3					
	Итого:				

Если у вас уже имеется какое-либо оборудование, укажите это. Опишите условия, на которых вы планируете приобретать оборудование.

Укажите, что является основным сырьем. Кем оно поставляется? Участвует ли в производственном процессе на каких-либо промежуточных стадиях третья сторона?

Укажите потребность в материалах и ресурсах, заполнив следующую таблицу.

Таблица 3. Потребность в материалах и ресурсах.

Наименование вида матери- альных ресурсов	Потребность на проект в 2009 году					Поставщики
	1 квартал		2 квартал		И т.д.	
	Стоим. выражение	Натур. выражение	Стоим. выражение	Натур. выражение		
Материалы – всего В том числе: Вида А Вида Б И т.д.						
Покупные ком- плектующие – всего: Вида А Вида Б И т.д.						
Тара, упаковка						
Всего						

Укажите альтернативных поставщиков сырья и материалов.

Опишите требования к квалификации и наличие необходимого персонала:

- административный персонал;
- инженерно-технический персонал;
- производственный персонал;
- условия оплаты и стимулирования;
- условия труда;
- структура и состав подразделений;
- обучение персонала;
- предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия.

Опишите потребность в средствах на оплату труда, заполнив следующую таблицу.

Таблица 4. Численность работающих, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды

Показатели	Единица измерения	год					2 год					3 год
		Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
			I	II	III	IV		I	II	III	IV	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Численность работающих по проекту, всего в том числе: 1. рабочие, непосредственно занятые производством продукции 2. рабочие, служащие и ИТР, не занятые непосредственно производством продукции 3. сотрудники аппарата управления на уровне цехов и организации 4. сотрудники, занятые сбытом продукции нужды												

Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды												
5. Расходы на оплату труда рабочих, непосредственно занятых производством продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
6. Расходы на оплату труда рабочих, служащих и ИТР, не занятых непосредственно производством продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
7. Расходы на оплату труда сотрудников аппарата управления на уровне цехов и организации, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
8. Расходы на оплату труда сотрудников службы сбыта продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные												

9. Расходы на оплату труда, всего												
в том числе:												
заработная плата												
отчисления на социальные нужды												

Объясните, как вы планируете контролировать качество вашей продукции.

Представьте затраты в виде таблицы.

Таблица 5. Смета затрат на годовой план производства.

<i>Показатели</i>	<i>Всего</i>	<i>Продукт 1</i>	<i>Продукт 2</i>	<i>Продукт 3</i>
<i>ИТОГО:</i>				

Организационный план

Вам надо заполнить раздел «Организационный план» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 3-4 страниц А4. Старайтесь избегать фантазий, придерживайтесь реалистичности. Перед заполнением тщательно взвесьте свои возможности и помните: чем взвешеннее ваш организационный план, тем легче будет его реализовывать на практике.

Опишите организационно-правовую форму планируемой организации (2/3 страницы). Аргументируйте преимущества выбранной формы собственности для вашего бизнеса.

Схематично изобразите организационную структуру планируемой компании. Стрелочками обозначьте систему взаимодействия, ответственности и подчиненности. Кратко опишите основные функции каждой штатной единицы организационной структуры.

Заполните таблицу для основных сотрудников вашей компании. Если у вас уже есть менеджеры, также охарактеризуйте в соответствии с таблицей.

Таблица. Профиль должности.

Критерий	Содержание
Основное образование	
Дополнительное образование, специализация	
Необходимый опыт работы	
Задачи	
Знания	
Навыки, умения, деловые качества	
Личностные качества	
Мотивация (что можем предложить)	

Составьте регламентирующие документы, по которым планируете взаимодействовать с партнерами и сотрудниками. Преимущественно это служебные функции, выраженные в Ключевых показателях эффективности.

Можете использовать Шаблон Матрицы для заполнения:

Стратегическая цель	КПЭ	Ед. изм.	План	Описание формулы	Отв. за расчет по КРІ

Обязательно в шаблоне указать должность и период (месяц, квартал, год).

*Опишите, какие стимулы вы планируете использовать для мотивации партнеров/сотрудников? Разделите материальное и нематериальное стимулирование. В материальном стимулировании определите, какая часть будет **постоянной (оклад)**, не зависящей от результатов деятельности, и размер **переменной части** (премии за достигнутые показатели эффективности).*

Опишите варианты нематериального стимулирования. (Пользуйтесь Табл. «Стимулирование работников с разным типом мотивации»).

В соответствии с принципом SMART опишите цели, необходимые для запуска бизнеса. Это необходимо для того, чтобы из разряда расчетов и планирования перейти к реальной бизнес-деятельности.

Риски.

Вам надо заполнить раздел «Риски» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания и заполнив предлагаемые таблицы. В итоговую версию Вашего бизнес-плана включите задания №3 и №4. Не подходите к заполнению шаблона формально. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 2-3 страницы А4.

1. Выпишите все возможные риски проекта:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

2. Определите последствия наступления каждого риска;

№	Риск	Последствия
1		
2		
3		
4		
5		

3. Определите вероятность наступления каждого риска, заполнив «карту рисков» - впишите каждый риск в соответствующий квадрат на пересечении осей «вероятность-размер ущерба»;

Карта рисков

Вероятность				
<i>Высокая</i>	1.	1.	1.	
	2.	2.	2.	
	3.	3.	3.	
<i>Средняя</i>	1.	1.	1.	
	2.	2.	2.	
	3.	3.	3.	
<i>Малая</i>	1.	1.	1.	
	2.	2.	2.	
	3.	3.	3.	
	<i>малый</i>	<i>средний</i>	<i>большой</i>	Размер ущерба

4. Заполните «Матрицу реагирования и упреждения рисков», занесите в нее риски, имеющие среднюю и высокую вероятность наступления и имеющие самые неблагоприятные последствия.

Матрица реагирования и упреждения рисков

<i>№</i>	<i>Риски</i>	<i>Индикаторы наступления</i>	<i>упреждение</i>	<i>реагирование</i>	<i>ответственный</i>
1					
2					

Как заполнить «матрицу реагирования и упреждения рисков»

А. в графе «№» - пишете порядковый номер риска;

Б. в графе «Риски» записываете риски, имеющие наибольший размер ущерба и высокую или среднюю вероятность наступления;

В. В графе «Индикаторы наступления» выписываете те события или показатели, по которым вы узнаете, что рисковое событие случилось и необходимо начинать мероприятия по реагированию.

Г. В графе «Упреждение» необходимо записать действия, которые помогут предотвратить наступление рискового события.

Д. В графе «Реагирование» вам перечислить мероприятия, которые вы будете реализовывать в случае наступления риска.

Е. За каждым риском должен быть закреплен ответственный человек. Его задача реализация упреждающих мер, своевременное обнаружение наступления риска, реализация мероприятий по реагированию. За наиболее вероятные риски с большим размером ущерба отвечает первое лицо компании, менее значимые риски можете делегировать.

Финансовый план

Вам надо заполнить раздел «Финансовый план» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5 страниц А4. Помните, этот раздел является ключевым, по нему планируются затраты на реализацию проекта и определяется его эффективность.

Опишите из каких статей затрат складывается себестоимость вашего продукта. Уточните, какие из этих затрат носят постоянный и переменный характер.

Опишите, сколько всего потребуется инвестиций в ваш проект, какие из планируемых затрат будут единовременными. Уточните, какой суммой вы располагаете и какая часть дополнительных инвестиций необходима.

Опишите планируемый доход (прибыль) ежемесячно. Можно сослаться на раздел «Маркетинг» пункт «План продаж». Дополнительно можно вставить таблицу прогнозирования продаж.

Рассчитайте рентабельность ваших продуктов/услуг. Дополнительно рассчитайте такие показатели, как рентабельность инвестиций.

Опишите, какова точка безубыточности вашего проекта (как в денежном выражении, так и в единицах продукции).

Рассчитайте срок окупаемости вашего проекта. Заполните таблицу (англ. cash flow):

Период времени (месяцы)	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
Доходы												
Затраты												
Чистая прибыль												
Коэфф. дисконт.												
Прибыль дисконт.												

Список использованных источников

Основная литература

1. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 417 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07575-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/437823>.

2. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05995-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/438924>.

3. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 435 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11053-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/444382>.

Дополнительная литература:

1. Магомедов, А. М. Экономика организации : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 323 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07155-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/441535>.

2. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 219 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05041-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/441329>.

Нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Трудовой кодекс Российской Федерации
4. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ "О производственных кооперативах" (с изменениями от 14 мая 2001 г., 21 марта 2002 г., 18 декабря 2006 г.)

5. Федеральный закон от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 № 230-ФЗ, от 22.07.2008 № 159-ФЗ, от 23.07.2008 № 160-ФЗ, от 02.08.2009 № 217-ФЗ, от 27.12.2009 № 365-ФЗ)

6. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей"

лей"(в редакции Федеральных законов РФ от 23 июня 2003 г. N 76-ФЗ, от 8 декабря 2003 г. N 169-ФЗ от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 02.07.2005 N 83-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, от 19.07.2007 N 140-ФЗ, от 01.12.2007 N 318-ФЗ; с изм., внесенными Федеральным законом от 27.10.2008 N 175-ФЗ)

Интернет ресурсы

1. <http://www.mybiz.ru/> Свой бизнес/электронный журнал.
2. <http://www.registriruisam.ru/index.html> Документы для регистрации и перерегистрации ООО (в соответствии с ФЗ-312) и ИП. Рекомендации по выбору банка и открытию расчетного счета.
http://producм.ru/books/business_structure/book7/p10/
3. <https://navigator.smbn.ru/st/14> /Бизнес-навигатора МСП.
4. Справочно-правовая система «Гарант»;
5. Справочно-правовая система «Консультант +»;
6. Платформа «Бизнес.ру: <https://online.business.ru/>
7. Платформа «Бизнес.Ру»: <https://www.business.ru/>
8. Программа «Ваш финансовый аналитик»: <https://www.audit-it.ru/finanaliz/>
9. Программа Гугл Таблицы: <https://www.google.ru/intl/ru/sheets/about/>
10. Программа электронный калькулятор: <https://okcalc.com/ru/>
11. «Налогоплательщик:ЮЛ» <https://www.nalog.ru/>