Яновская Людмила Александровна

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Краснодарского края "Краснодарское хореографическое училище"

Преподаватель истории и обществознания

**Методическая разработка урока по обществознанию.**

|  |
| --- |
| **Практическая работа: «Составление бизнес-плана»****Цель:** научиться составлять бизнес-план.**Задачи:** - ознакомиться со структурой бизнес-плана, подробно рассмотреть его разделы; - научиться применять имеющуюся информацию для составлениябизнес-плана.**Теоретическая часть** (подготовка к практической работе)Что такое бизнес-план?Это план, выполнение которого позволит получить прибыль.Он может быть документом с множеством таблиц и графиков, а может быть написан от руки на листке бумаги.Бизнес-идеяИдея – это общее представление о том, чем следует заняться, например: «Буду шить дома шапки из меха!»Успех бизнеса сильно зависит от правильного выбора бизнес-идеи. Она должна быть потенциально успешной и подходящей для бизнесмена.Успешная бизнес-идеяБывают ситуации, когда бизнес «без особых усилий» начинает быстро развиваться - можно вспомнить быстрое завоевание России йогуртами. Когда в России не было собственного производства йогуртов, бизнес-идея поставлять их из-за рубежа была потенциально успешной. Эту же идею в настоящее время можно смело назвать проигрышной, т.к. отечественные йогурты продаются в каждом магазине и они дешевле, чем импортные. Большинство начинающих предпринимателей ориентируются на примеры, которые у всех на виду: «Буду торговать мороженым, как моя знакомая». Такая идея может быть успешной, но если этот бизнес так распространен, то высока и конкуренция. Высокая конкуренция способствует снижению цен, а значит и прибыль у всех этих предпринимателей невелика. Успешной будет такая бизнес-идея, которая является оригинальной.Например, один предприниматель решил изготавливать специально защищенные светильники для подъездов жилых домов. Сконструированный им светильник был неказист, но зато делал невозможной кражу лампочки и всего светильника без специального инструмента. Этот предприниматель предложил товар, которого не было на рынке, поэтому его бизнес-идею стоит оценить как очень успешную.Оригинальные идеи приходят в голову многим, только мы их отбрасываем как глупые или нереальные. Например, некоторое время назад активно рекламировались швабры, позволяющие выжимать «тряпку», не замочив рук. Наверное, никому не хотелось мочить руки, многие думали, что стоило бы изобрести такую швабру, но только один взялся реализовать эту идею.Часто не требуется даже придумывать, достаточно только применить увиденное в другой области. Например, гибкие шланги для подключения сантехники вместо металлических труб. Сантехник больше не нужен, можно подвести воду к крану самостоятельно с помощью гаечного ключа. Иногда идея уже используется, но в другом регионе или стране. Но не всякая оригинальная идея будет успешной. Сейчас очень популярны салоны по изготовлению портьер, идея открыть подобный салон в деревне будет оригинальна, но явно не успешна.Успешной идея будет, если:- покупатель нуждается в вашем товаре или услуге, или он ему полезен (например, о новых витаминах могут еще не знать, но должны понимать их пользу),- покупатели должны быть готовы заплатить вашу цену за товар (например, все хотят есть экологические чистые продукты, но все ли готовы заплатить за них вдвое дороже), - чем меньше рисков – тем лучше (например, идея торговли мороженным летом очень заманчива, но, если лето выдастся дождливым, то заработать ничего не удастся. А зимой? Торговля хлебом гораздо менее рискованный бизнес).Подходящая бизнес-идеяПодходящая бизнес-идея – это такая идея, которая опирается на возможности бизнесмена, его знания и опыт.Даже самая успешная бизнес-идея может быть совершенно не подходящей для вас. Если вы никогда не были связаны с торговлей и плохо ориентируетесь в ценах, то вам не стоит этим заниматься.Надо оценить свои профессиональные навыки, образование и опыт, а также личные особенности (например, не стоит становиться продавцом тому, кто не любит общаться с людьми).Основой бизнеса может быть и хобби.Бизнес может оказаться подходящим, если вы имеете какое-то оборудование для его ведения или площади для его размещения (например, ваш дом рядом с бензоколонкой, может подойти для придорожной торговли). Т.О., ваши знания и умения, черты характера, имущество, которым вы владеете – могут делать вас более приспособленным для ведения какого-то бизнеса. От бизнес-идеи к бизнес-плануБизнес-идея может быть гениальной, но из нее непонятно, что и как нужно делать. Только план позволит учесть все детали. Работа с клиентамиВаши клиенты – основа вашего бизнеса. Если клиент почему-то не захочет платить за ваши товары или услуги, то с мечтами о прибыли придется проститься.Ваш товар должен удовлетворять как можно больше потребностей покупателей. Тогда больше людей захочет купить именно ваш товар.Кроме того, людям важно не только качество товара, но и хорошее обслуживание.Индивидуальный предприниматель лично общается с клиентами, поэтому он может нарисовать портрет своего среднего клиента.Например: небольшой магазинчик бытовой химии, расположенный у остановки в жилом районе. Его посетителями, скорее всего, будут возвращающиеся с работы женщины, которым по пути домой надо купить средство для мытья посуды. Главное для них – это экономия времени. Поэтому вечером магазин должен работать довольно долго. Цена и ассортимент не будут решающими факторами. Значит, цена может быть немного выше, а ассортимент меньше, чем в других магазинах. Это реальная экономия денег!Также нужно внимательно слушать, что спрашивает клиент, и стараться понять его потребности.Например, клиент спросил: «Этот костюм из чистого хлопка?» Значит, он ищет одежду из натуральных материалов и предлагать ему синтетику не надо. КонкуренцияС самого начала надо оценить уровень конкуренции, с которым вам придется столкнуться. Лучший вариант – отсутствие прямых конкурентов. Но это почти невозможно. В некоторых видах деятельности конкуренция всегда очень сильна. Поэтому привлечь покупателей можно лишь с помощью низких цен. Значит, организовать прибыльный бизнес будет сложно.Если все-таки придется столкнуться с конкуренцией, то надо стать для покупателей не похожим на других продавцов, т.е. создать о себе особенное мнение, тогда можно будет установить свою особенную цену. Покупатель не будет уже сравнивать вашу цену с ценами других продавцов.Особенным можно стать различными путями:- немного изменить товар или услугу (например, в химчистке почищенную и отглаженную одежду клиенту вместе с вешалкой; дополнительные затраты химчистки будут невелики, зато клиенты сразу выделят эту химчистку из ряда других);- не изменяя товар, обратить внимание покупателей на одно из его свойств (например, стиральные машины «Аристон» рекламируются как бережно стирающие, «Индезит» – как очень надежные, а «Самсунг» – как тихие; покупатель выберет то, что важнее для него);- попытаться утвердить в сознании основной группы покупателей, что этот товар или услуга произведены специально для них (например, недорогое кафе с громкой музыкой ориентировано на рабочую молодежь. Такое кафе в престижном районе, скорее всего, разорится, ведь туда чаще заглядывают респектабельные люди среднего возраста).Для оценки конкурентоспособности вашего будущего бизнес следует составить список конкурентных преимуществ - факторов, которые позволят вам победить в конкуренции. Например: бизнесмен собирается заняться продажей с лотка хлеба. Его конкурентные преимущества: дом рядом с местом торговли, что позволит обойтись без автомобиля для перевозки товара, а также избежать затрат на аренду склада; наличие товароведческого образования и опыта работы с хлебо-булочными изделиями поможет грамотно формировать ассортимент и давать квалифицированные советы покупателям; самостоятельно изготовленная витрина, крупные ценники позволят покупателям хорошо рассмотреть товар.РискиРиски - это те обстоятельства, которые не зависят от бизнесмена, и могут привести к уменьшению прибыли, сокращению числа клиентов, а то и вовсе к закрытию бизнеса. Описать риски надо до начала бизнеса, чтобы знать заранее, чего следует более всего опасаться, и решить, как этого можно избежать. Например: ваш бизнес - распечатка текстов на домашнем компьютере. Возможные риски: поломка компьютера, а значит затраты на его ремонт, подорожание расходных материалов, а значит и цен на ваши услуги, быстрое распространение домашних компьютеров позволит их владельцам распечатывать тексты дома.Риск поломки можно уменьшить путем регулярной профилактики и точного соблюдения правил использования. Другим рискам практически нечего противопоставить. Обобщая эти риски, можно сделать вывод: распечатка текстов на компьютере является умирающим бизнесом, и это самый большой риск.Начало бизнесаТеперь можно составить детальный план действий для организации бизнеса. В него должно войти все, что необходимо для начала: площади, оборудование, обучение, регистрации и пр. Например: пошив одежды на дому. Необходимое оборудование: швейная машинка, оверлок, гладильная доска, утюг. Надо решить, достаточно ли будет бытового оборудования или понадобиться профессиональное, как разместить его в квартире и наладить. Надо зарегистрироваться в качестве предпринимателя, и в налоговой инспекции.Соберите весь список в таблицу. Пометьте то, что уже имеется в наличии. Оцените стоимость того, что необходимо сделать, а также срок, в течение которого все это может быть сделано. Все это единовременные затраты на начало бизнеса. Где взять эти деньги? Лучше рассчитывать на собственные сбережения и на уже имеющееся оборудование. Регистрация в налоговой инспекции не требует затрат, но требует времени. Что также надо учесть.Установив сроки выполнения всех работ, вы получите дату начала деятельности. До этого момента вы не будете получать деньги от клиентов. Доходы и расходыТеперь надо рассчитать текущие финансовые показатели.Первым делом необходимо оценить месячный доход. Это можно сделать несколькими способами: узнать выручку у конкурента, который работает в аналогичных условиях или оценить количество клиентов и, зная среднюю сумму покупки, вычислить месячный доход.Теперь подсчитайте расходы. Их надо сгруппировать по видам:— сырье и материалы;— закупка товаров;— арендная плата;— зарплата наемных работников,— коммунальные платежи;— ремонт оборудования;— прочие.Суммируем все расходы за месяц. Если теперь из месячного дохода вычесть суммарный расход за месяц, то получится прибыль. Но это прибыль до налогообложения.ОформлениеБизнес-план должен быть написан в расчете на человека, не знакомого с вашим бизнесом. Бизнес-план должен дать ответы на два вопроса:Почему этот бизнес жизнеспособен? Насколько он прибыльный?Уделите особое внимание описанию бизнеса, клиентов, их потребностей. Должна быть понятна последовательность работ. Описание конкурентоспособности и рисков покажет, что вы хорошо изучили выбранный вид деятельности.Такие листы даются каждому студенту.Задание: используя пример данного бизнес-плана, составьте бизнес-план своего предполагаемого бизнеса.БИЗНЕС-ПЛАНФамилия, имя, отчество \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Дата рождения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Город \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Описание бизнесаЯ планирую заняться \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Имею образование \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Стаж работы \_\_\_\_\_\_\_\_ лет.Моими клиентами будут \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Подготовительные этапы займут у меня \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ месяцевЯ буду регистрироваться частным предпринимателем. Для бизнеса мне понадобятся наемные работники: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Уровень конкуренции \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Мои преимущества перед конкурентами: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Мой бизнес подвержен действию следующих факторов риска:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Расходы по созданию бизнеса \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Расчет дохода \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Итого доход \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Расходы:аренду или покупку помещения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_на оборудование \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_на товар или расходные материалы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_на ремонт оборудования \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_транспортные расходы (использование личного а/м, покупка или аренда)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_на заработную плату работникам \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Непредвиденные расходы (≈ 20% от всех расходов) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Прибыль составит \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |