

МКОУ Каргатская средняя школа №1

# Проект

Тема: *«Мой бизнес»*

Автор: Юрченко Ольга, обучающаяся 9Б класса.

Руководитель: Дегтярева О.В., учитель истории.

Каргат, 2021

## Содержание

<b>1.Введение.</b>	<b>3</b>
<b>2.Теоретическая часть.</b>	<b>4</b>
2.1. Факторы производства.	4
2.2. Источники финансирования.	5
2.3. Этапы открытия бизнеса. Бизнес-план.	5
2.4. Как составить бизнес-план.	7
2.6. Преимущества работы в электронной коммерции.	8
<b>3. Практическая часть. Мой бизнес-план.</b>	<b>10</b>
<b>4. Заключение.</b>	<b>16</b>
<b>5. Список интернет-ресурсов.</b>	<b>16</b>

## ***1. Введение.***

Мои друзья и знакомые подростки уже задумываются о том, как достичь финансового благополучия и независимости во всех сферах жизни. Пусть им сейчас не надо оплачивать жилье или заправлять бензином автомобиль, но им хочется иметь деньги на карманные расходы, развлечения. Некоторые из них уже собирают деньги, имеют копилки. И когда мы говорим о будущем, никто не хочет жить в бедности или нищете! Все мечтают иметь дом, автомобиль, хорошую одежду, вкусную пищу, ездить в путешествия. На это нужны деньги! Есть разные способы их заработать. Можно трудиться по найму, а можно открыть свое дело, свой бизнес. Можно совмещать эти способы. Так мои родители работают по найму и имеют небольшой семейный бизнес.

В этом проекте мне захотелось подробнее познакомиться с тем, как открыть свой бизнес, что для этого нужно знать и уметь? У бизнеса много плюсов, например, независимость владельца, постоянный контакт с людьми, прибыль. Если человек не может найти работу, он может ее создать!

**Цель проекта:** разработать личный бизнес- план.

**Задачи:**

- 1) Изучить и описать теоретические основы организации бизнеса.
- 2) Рассмотреть возможности разработки и реализации личного бизнеса.

Практическая значимость. Данная работа может пригодится мне при создании своего бизнеса. Я познакомлю с ней одноклассников, и может быть это вдохновит кого-то из них открыть свое дело.

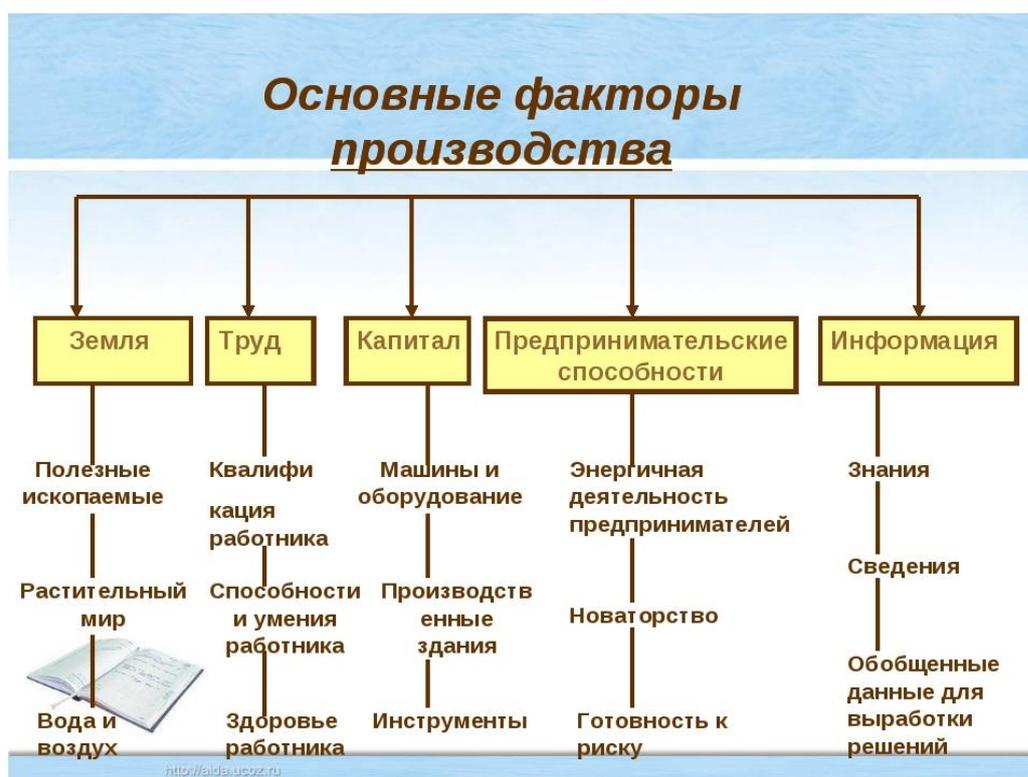
Мое финансовое будущее в моих руках!

## 2. Теоретическая часть.

*Минимум знаний для предпринимателя: факторы производства и факторные доходы, внутренние и внешние источники финансирования, составление бизнес-плана, черты предпринимателя.*

### 2.1. Факторы производства.

Чтобы открыть свой бизнес надо иметь **факторы производства** – экономические ресурсы, необходимые для производства товаров и услуг. Существует пять факторов производства, они кратко представлены на схеме.



**Труд** — умственные/физические способности и навыки людей, которые используют в форме услуг, необходимых для производства экономических благ. Труд может классифицироваться по степени квалификации, уникальности, уровню образования, востребованности и престижности в обществе, по отраслям и т.п. **Заработная плата** — материальное вознаграждение за труд (цена труда).

**Земля** — совокупность природных ресурсов, которые используются для производства экономических благ. Это не только почва, но и лесные и водные ресурсы, полезные ископаемые и прочие природные блага.

**Рента** — определённая сумма, выплаченная за пользование ресурсами. **Земельная рента** составляет доход того, кто владеет землей.

**Капитал** — совокупность созданных человеком ресурсов производства: оборудование, инструменты, производственные здания, транспортные средства, добытое сырье и полуфабрикаты. и т. д. Существует классификация, выделяющая *физический* (непосредственные средства производства), *финансовый* (денежные средства, приносящие прибыль, например, вклады в банке) и *денежный* (денежные средства, на которые приобретается физический капитал) капиталы. **Процент** — доход от капитала, предоставляемого в использование (заём).

**Предпринимательство (предпринимательские способности)** — совокупность навыков и знаний, позволяющих оптимально использовать факторы производства и получать максимальный доход. К отличительным особенностям предпринимательской деятельности относят также, например, умение оценивать перспективу использования того или иного нововведения, умение рисковать (нести риски банкротства). **Прибыль** — превышение выручки от реализации товаров над общей альтернативной стоимостью всех ресурсов, использованных при производстве этих товаров.

**Информация** — все знания (сведения), которые необходимы людям для успешной экономической деятельности.

## ***2.2. Качества предпринимателя.***

Предприниматель должен обладать **следующими качествами**: стальной выдержкой, здравым мышлением, большой силой воли, железными нервами и умением рисковать. Без этих качеств человек не сможет преодолеть начальные трудности введении бизнеса. Не все люди могут заниматься бизнесом, потому что не всем эти качества даны.

## ***2.3. Источники финансирования бизнеса.***

**Источники финансирования бизнеса** — это способы обеспечения предприятия деньгами. Все источники делятся на внутренние и внешние. К внутренним относятся свои деньги, заработанные от ведения предпринимательской деятельности. К внешним полученные откуда-то извне - от других людей, фирм, инвесторов, государства и т.д. Гораздо лучше развиваться за счет внутренних источников, но они ограничены. Обычно денег всегда не хватает.

## **2.4. Этапы открытия бизнеса. Бизнес-план.**

Выделяют несколько этапов открытия бизнеса: самооценка, формулировка бизнес-идеи, составление бизнес-плана, оценка рынка, привлечение ресурсов, определение организационно-правовой формы, определение состава учредителей, регистрация компании.

**Бизнес-план** — это документ, в котором подробно описаны действия по развитию проекта, стартапа или крупной компании. Он нужен, в первую очередь, для самого предпринимателя, чтобы понимать, насколько рентабельным может быть конкретный малый бизнес, сколько нужно начального капитала и через какое время это дело окупится. Также бизнес-планы составляют для будущих инвесторов, чтобы привлечь их к капиталовложению в данное дело.

Бизнес-план может выглядеть по-разному в зависимости от вида компании и приоритетов предпринимателя, который ее создает. Не существует четко закреплённой модели плана, но есть примерная структура, которой стоит придерживаться. Особенно если не было предыдущего опыта составления таких стратегий.

*Титульный лист.* Должен включать в себя название компании, имя владельца и контактную информацию.

*Содержание.* Поможет ориентироваться и быстро переходить на нужные страницы.

*Вступление.* Краткое описание компании, ее истории, ресурсов, размера команды, миссии и уникальности. Инвестор должен понять, откуда к нему пришли и с кем предстоит строить бизнес.

*Описание бизнеса.* В этом пункте описывается концепция и основная идея бизнеса. Что продают/предлагают, зачем и для кого.

*Описание отрасли.* Что уже есть в сфере, какие у нее перспективы и основные тренды. Какие есть основные игроки, какой у них рост и почему выгодно предлагать здесь свой продукт.

*Конкурентный анализ.* Чем конкуренты отличаются от вашего предложения, какие у них сильные и слабые стороны, как вы сможете их обойти и чем способны удивить.

*Анализ рынка.* Здесь описывается портрет клиента. Кто он, сколько зарабатывает, какие у него привычки и потребности и почему ему нужен именно ваш продукт.

*Описание команды.* Люди с каким опытом будут руководить компанией. Что они знают о сфере и почему на них можно положиться.

*Операционный план.* Как компания будет функционировать, какие операции будут выполняться каждый день. Какие стоят долгосрочные операционные перспективы.

*Маркетинговый план.* Здесь описывается стратегия продажи продукта и методы ее достижения.

*Финансовый план.* Описание текущих и последующих расходов компании с составлением различных прогнозов.

*Приложение.* Дополнительная информация, которая не подходит ни к одному из предыдущих пунктов, но поможет убедить инвестора.

## **2.5. Как составить бизнес-план.**

Есть несколько правил, которые стоит соблюдать при составлении бизнес-плана.

План должен быть коротким и информативным. Ни один инвестор не станет читать план на сто страниц. Если у проекта сложная структура, требуется крупное финансирование и план необходимо снабдить сопроводительной документацией, ее стоит включить в приложение, к которому можно обратиться по желанию инвестора.

План должен быть понятным. Нужно осознавать, к какому инвестору вы идете. Люди, которые вкладывают деньги в исследования, не всегда разбираются в научной терминологии. Также и инвесторы, которые помогают молодежным стартапам, могут не понимать сленг и интересы нового поколения. План должен быть написан простым языком, который

наглядно объясняет что, как и почему.

Нужно определить цели и задачи. Предположим, что у вас есть идея создать свой магазин украшений. Определитесь, какой будет ваша цель на ближайшие 3-5 лет. Один магазин в торговом центре, сеть магазинов, онлайн-магазин или выход на рынок СНГ. Конкретизация целей поможет показать инвестору, на какую прибыль он может рассчитывать, а компании — увидеть свои возможные перспективы и выстраивать к ним пошаговые ходы.

Плана не стоит бояться. Написание бизнес-плана может казаться большой и сложной работой, которая доступна только профессионалам. Для начала рекомендуем представить свою идею в голове и кратко расписать ее на бумаге. Затем стоит обратиться к каждой маленькой цели и продумать, как ее можно достичь. Пошаговый подход к составлению плана сделает работу проще. Помните, что вы не первый человек, который садится за план без необходимого опыта.

## ***2.6. Преимущества работы в электронной коммерции.***

Учитывая текущую обстановку в мире, **оптимальным форматом ведения торгового бизнеса сейчас является интернет-магазин**. Он дает множество преимуществ, как опытным, так и начинающим предпринимателям:

- **возможность быстрого старта при условии минимальных вложений.** Товары можно закупать у поставщиков по факту заказа. По сравнению со стационарной розничной точкой на запуск идет минимум затрат. Здесь не требуются разрешения и свидетельства от госорганов и местной администрации;
- **относительно низкие расходы на содержание.** На первых порах в электронной коммерции можно обходиться без офиса, склада, большого количества наемных сотрудников. Также исключаются затраты на оформление торгового зала: нужен только минимальный контент и бюджетная платформа, на которой будет работать сайт;

- **гибкость и мобильность.** Управлять онлайн-бизнесом возможно с любой точки мира. Он дает свободу перемещения, не привязывает к определенному месту и времени;
- **неограниченный территориальный охват.** Интернет-магазины охватывают гораздо больше потенциальной аудитории. Через них можно продавать, не ограничиваясь одним регионом или страной;
- **большой ассортимент.** На виртуальных витринах легко разместить любое количество товаров. Достаточно заключить договоры с несколькими поставщиками и загружать позиции на сайт;
- **ведение аналитики.** В интернете проще отслеживать статистику: узнавать сколько посетителей заходит на сайт, что смотрят и чаще всего покупают, в каком количестве. Эти данные фиксируются сервисами веб-аналитики. Зная их, предприниматель может увеличивать продажи, подстраивая свое предложение под текущие запросы и потребности покупателей;
- **доступность дополнительных сервисов.** В интернет-магазине можно повысить уровень обслуживания, не прикладывая к этому особых усилий. Речь о различных дополнительных функциях и услугах: сравнении отдельных товаров, рекомендательных блоков с похожими и сопутствующими продуктами, покупке в один клик, разных вариантах оплаты и доставки, простой форме заказа.

### Преимущества электронной коммерции

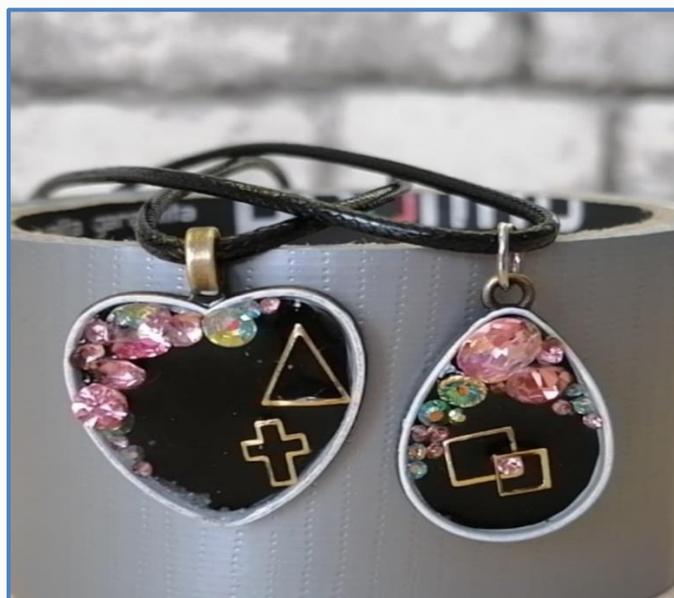
✔ Отсутствует начальник	✔ Сможете наконец заняться собой
✔ Вы сами регулируете свой доход	✔ Больше времени для семьи
✔ Сами назначаете себе выходные	✔ Время для Ваших увлечений
✔ Спите хоть до вечера	✔ Работайте там, где хотите
✔ В любой момент можете уехать в отпуск	✔ Не нужно тратить время на дорогу
✔ Ваш бизнес у Вас под рукой	✔ Можете работать в халате и тапочках

*3. Практическая часть. Мой бизнес-план.  
Титульный лист.*

ИП

**«Мир украшений»**

Изготовление молодежных украшений



Имя владельца: Юрченко Ольга

Контактная информация: город Каргат, ул. Чапаева, д.71\а

г.Каргат, 2021

## *Содержание.*

- Вступление.
- Описание бизнеса.
- Описание отрасли.
- Конкурентный анализ.
- Анализ рынка.
- Описание команды.
- Операционный план.
- Маркетинговый план.
- Финансовый план.
- Факторы риска и их минимизация.
- Приложение. Образцы товара.

### *Вступление.*

Я обучаюсь в 9 классе МКОУ КСШ №1. Мои родители имеют семейный бизнес, поэтому я имею представление о том, как он работает. За последние полгода я предпринимала попытки организовать свой бизнес, тип – электронная коммерция. Пока я в бизнесе работаю одна, но меня поддерживают мои родители.

### *Описание бизнеса.*

Основная идея: изготовление украшений вручную, продажа на первом этапе через интернет, на втором – через магазин. Мой товар будет актуален для людей возрастом до 25 лет. Молодежь любит украшения и это помогает выделяться из толпы. Изделия, изготовленные вручную сегодня пользуются большой популярностью, так как они не повторяются, каждая вещь уникальна. Бижутерия используется как для праздников так и в повседневной жизни. Она изготавливается из недорогих материалов и за счет этого имеет доступный прайс для любого кошелька. Молодые

девушки и юноши используют в своих нарядах разнообразные аксессуары: браслеты, серьги, кольца.

Ассортимент моего магазина будет представлен разными видами товаров: серьги; браслеты; кольца; подвески; канцелярские товары – ежедневники и т.д.

Цены на изделия находятся в диапазоне от 300 до 650 рублей.

### *Описание отрасли.*

В сфере украшений, изготовленных своими руками, работает достаточно много мастеров. В интернете можно найти сайты с их продукцией, например, «Ярмарка мастеров». Тем не менее, я могу предложить товар более дешевый, я лучше знаю запросы своих сверстников, а для каргатцев это будет дешевле, так как нет пересылки.

### *Конкурентный анализ.*

Основным конкурентом будут федеральные сети аксессуаров (diva, lady collection) и локальные бренды. Сильными сторонами конкурентов может быть широкий ассортимент, известность бренда и лояльность аудитории. Для захвата своей доли рынка необходимо стараться наилучшим образом удовлетворить потребности потребителей — предоставить широкий выбор аксессуаров, актуальный сезонный ассортимент, использовать программы лояльности. Сильная моя сторона – я близка по возрасту к своим клиентам, значит лучше понимаю их запросы.

### *Анализ рынка.*

Мои клиенты - школьники, студенты и работающая молодежь. Доходы у них невысокие, чаще всего они живут за счет средств родителей, поэтому продукция должна быть недорогая. Молодежь хочет быть нестандартной, оригинальной, поэтому моя продукция должна быть необычной, чтобы привлечь покупателя.

### *Описание команды.*

Начинаю бизнес я в одиночку. Но в последствии, если все получится и я буду вести торговлю не только в интернете, но и смогу открыть реальный магазинчик, я могу нанять сотрудников. Минимум 3 человека: мастер - тот кто будет изготавливать украшения, менеджер по продажам - тот кто будет контактировать с людьми и менеджер по организации хранения и сбыта товара.

### *Операционный план.*

На первом этапе (торговля через интернет).

Закупка материалов для украшений – один раз в месяц (с 1 по 10 число).

Изготовление украшений – в течение месяца, 2-3 дня в неделю.

Размещение готовых украшений на сайте «ВКонтакте» - по мере изготовления товара.

На втором этапе (через магазин).

- Зарегистрировать ИП
- Арендовать помещение
- Сделать ремонт
- Закупить оборудование
- Найти поставщиков
- Нанять персонал
- Закупить товар
- Запустить рекламу

### *Маркетинговый план.*

Сейчас товар продается через сайт «ВКонтакте», на моей странице, группа «Ван Гог бы оценил», зарегистрировано 83 человека.

В будущем можно зарегистрироваться на сайте «Ярмарка мастеров», открыть там свой электронный магазин.

Небольшое торговое место в магазине моих родителей.

На втором этапе: реклама в местной газете, рекламные плакаты, ролики.

Важно красиво оформить витрины в магазине, разместить на видном месте сезонные предложения и новинки. Для привлечения дополнительных клиентов будем устраивать рекламные компании в социальных сетях. Наряду с уникальным ассортиментом продукции, важно дать клиенту хороший сервис, чтобы ему хотелось вернуться в магазин еще и еще. Для этого нужен индивидуальный подход, сформированная клиентская база с номерами телефонов и днями рождения.

### *Финансовый план.*

#### Текущие расходы:

Покупка материалов для украшений – 1000 рублей в месяц

Размещение в группе- бесплатно.

Последующие расходы ( точно рассчитать сложно, так как цены постоянно меняются):

Зарплата сотрудникам – 3 человека по 20 тысяч =60 тысяч в месяц.

Аренда помещения – 5-10 тыс. в месяц.

Реклама – 20тысяч в год.

Налоги в зависимости от прибыли предприятия.

Кредит ( если он будет взят на развитие предприятия)

Материалы и оборудование.

Чтобы получать прибыль надо продавать товаров на 100 -150 тысяч рублей ежемесячно.

### *Факторы риска*

<i>Фактор</i>	<i>Способы минимизации</i>
Рост конкуренции	Работать с ассортиментом, предлагать актуальные товары, работать над повышением лояльности аудитории.
Невыполнение обязательств поставщиком	Необходимо наладить долгосрочные партнёрские отношения с несколькими поставщиками, чтобы иметь альтернативные варианты по закупкам.

Рост платы за аренду.	Заклучить долгосрочный договор аренды, периодически мониторить рынок недвижимости.
Низкий уровень сервиса.	Необходимо разработать и внедрить фирменные стандарты обслуживания, периодически контролировать продавцов с помощью контрольных закупок (тайных покупателей).

### *Приложение. Образцы товаров.*

#### 1. Украшения- кулоны, кольца, браслеты.



#### 2. Канцелярские товары- блокноты.



#### 3. Музыкальная пластинка в виде фотографии.



#### *4. Заключение.*

Проект завершен. Поставленная цель достигнута, задачи решены. Конечно, мой бизнес-план не идеален и нуждается в доработке, но начало положено, сделан первый шаг. Я очень хочу, чтобы мой бизнес рос и развивался. Через два года, хорошо бы открыть несколько мастерских по всему городу. Если мой бизнес будет очень популярен в городе, то через 10 лет можно будет задумываться об открытии нескольких филиалов по всей России. Можно будет расширять ассортимент, нанять новых сотрудников.

Эта работа многому меня научила. Я понимаю, что бизнес – это серьезно и ответственно, и образование в этой сфере нужно продолжать.

**Мое финансовое будущее в моих руках!**

#### *Список интернет-ресурсов*

- 1) Онлайн-школа Фоксфорд  
<https://foxford.ru/wiki/obschestvoznanie/factory-proizvodstva-i-faktornye-dohody>
- 2) Википедия <https://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес-планирование>
- 3) Бизнес-план готовые идеи. <https://www.beboss.ru/bplans/all>
- 4) Бизнес идеи. <https://oroalbero.ru/biznes-plan-shkolnika-po-obshhestvoznaniyu/>