



Слагаемые успеха в бизнесе.



Автор: Шуман Т. А.



Задачи урока:



1. Как открыть свое дело;
2. Где взять деньги для развития бизнеса, т.е. каковы источники финансирования;
3. Как их рационально использовать;
4. Кто занимается организацией производства;
5. Какова сущность маркетинга и его принципы.

Памятка «Для начинающего предпринимателя».

Этапы создания собственного дела.

I этап.

- 1) обоснование предпринимательских идей.

Выявление:

Интереса

Мотивов

Рыночный принцип: найти потребность и удовлетворить ее.



- 2) определение состава учредителей и выбор организационно - правовой формы:

товарищество

акционерное общество

товарищество на вере

ООО (общество с ограниченной ответственностью)



Помни правила о составе и количестве учредителей!

- 3) разработка наименования коммерческой организации (Ст. 54 ГК РФ) и проверка на неповторяемость.

II этап.



Оформление учредительных документов:

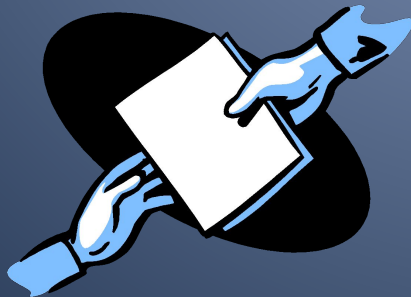


- Устав или Учредительный договор (для товарищества)



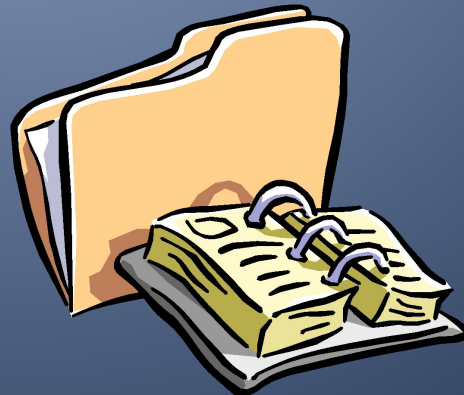
Свод норм и правил

- Общие положения;
- Цели;
- Средства предприятия;
- Органы управления;
- Контроль.



Соглашение о:

- Капитале;
- Распределении доходов;
- Обязанностях сторон.



III этап.

Необходимые документы



о государственной регистрации;



- Заявление (утвержденной формы);
- Решение или протокол собрания;
- Документы (подлинники или нотариально заверенные копии юридического лица);
- Документ об оплате гос. пошлины.



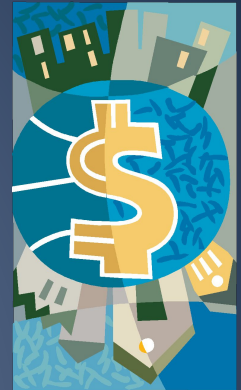
Источники финансирования:

Внутренние:

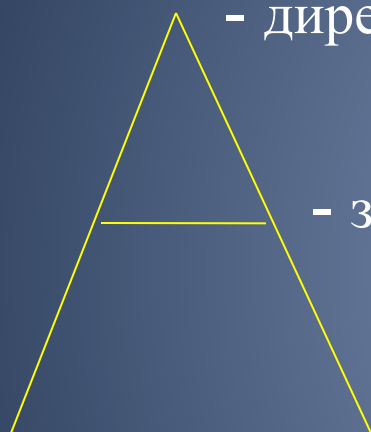
- прибыль фирмы;
- амортизация отчисления.

Внешние:

- банковский кредит;
- средства финансовых учреждений
- помощь государства (налоговые льготы) .



Менеджер – специалист по управлению производством.



- директор, председатель – **менеджер высшего звена**

- заместитель директора – **менеджер среднего звена**

- начальник участка – **менеджер низкого звена**



Менеджмент – деятельность по организации и координации работы предприятия.

Функции менеджмента

В 1914 г. :

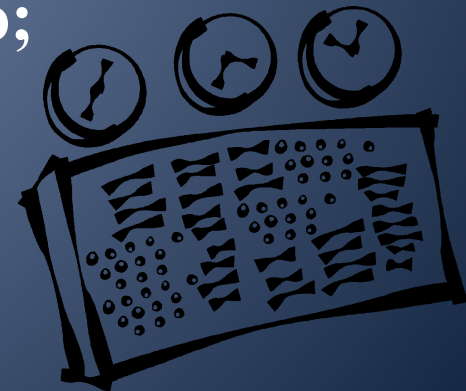
(Генри Файоль)

- 1) Планирование;
- 2) Организация;
- 3) Командование;
- 4) Координация;
- 5) Контроль.



В настоящее время:

- 1) Организация;
- 2) Планирование;
- 3) Руководство;
- 4) Контроль.



Маркетинг -



- 1) Это наука для сохранения равновесия между спросом и предложением.
- 2) Это деятельность, направленная для формирования и удовлетворения потребностей человека.

Цель маркетинга: приспособить производство к требованиям рынка во имя удовлетворения потребностей и получения прибыли.



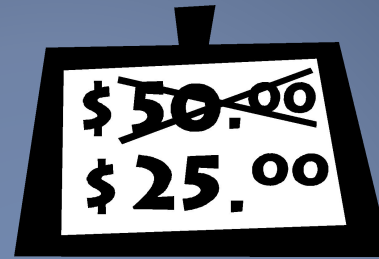
Формула маркетинга:

« Производить то, что можно продать, а не пытаться продать то, что можно произвести».

Принципы маркетинга:

1) Изучение рынка:

- Какой товар производить;
- Нужен ли он;
- Есть ли вообще на рынке;
- По какой цене продается;



сбор информации
и принятие решений.



2) Сегментация – деления рынка на отдельные части:

- Географическая;
- Демографическая;
- Поведенческая;
- Психографическая.



3) Проникновение на рынок и разработка стратегии сбыта (принцип «четыре пи»).

Проверь себя, выполнив задания:

1. Верно ли суждение о менеджменте:

А) Менеджмент – это координация усилий людей для достижения определенных целей.



● Б) Менеджмент предприятия – умение добиваться поставленных целей, используя труд, мотивы поведения и интеллект людей.

● а) верно только А;

● б) верно только Б;

● в) верны оба суждения;

● г) оба суждения не верны.

● 2. Верно ли суждение?

● А) Циклический процесс, состоящий из конкретных видов управленческих работ, называется функциями управления.

● Б) Планирование – процесс подготовки на перспективу решений о том, что должно было сделано, как и когда.

● а) верно только А;

● б) верно только Б;

● в) верны оба суждения;

● г) оба суждения не верны.

