



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ



СОФЬЯ  
МАРТОВНА  
НАУЧИТ!



# СЫЧЕВА СОФЬЯ МАРТОВНА

АВТОРСКАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЯ  
ПРОФИОРИЕНТАЦИОННЫЙ ТЬЮТОРИНГ  
ИГРОТЕХНИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

+79119749459



+79523509938

SOFIAMART@MAIL.RU



VK.COM/SMARTSTUDY1





**СОФЬЯ  
МАРТОВНА  
НАУЧИТ!**

**ЗНАНИЯ – СИЛА!  
МЫ СТОЛЬКО МОЖЕМ, СКОЛЬКО ЗНАЕМ!**

**ФРЭНСИС БЭКОН**

## **УРОК № 1.**

**ЗНАНИЯ – СИЛА! МЫ СТОЛЬКО СТОИМ – СКОЛЬКО ЗНАЕМ!**

**СОФЬЯ МАРТОВНА**

**Как стать  
предпринимателем  
или  
с чего начинается  
ДЕЛО?**

# Цели занятия:

- Определить свои цели, возможности и ресурсы
- Познакомиться с 10 методами работы с информацией
- Определить пробелы в знаниях и методиках
- Научиться работать с информацией
- Получить подготовительные данные к написанию бизнес плана.
- Получить простые и четкие руководства к действию для начинающих предпринимателей

# 10 инструментов



1. Знания

2. Идея

3. Деньги

4. Время

5. Информация

6. Контакты

7. Аналитика

8. Планирование

9. Реклама & PR

10. Безопасность

# Мы столько можем, сколько знаем. Знание - сила. Ф. Бэкон

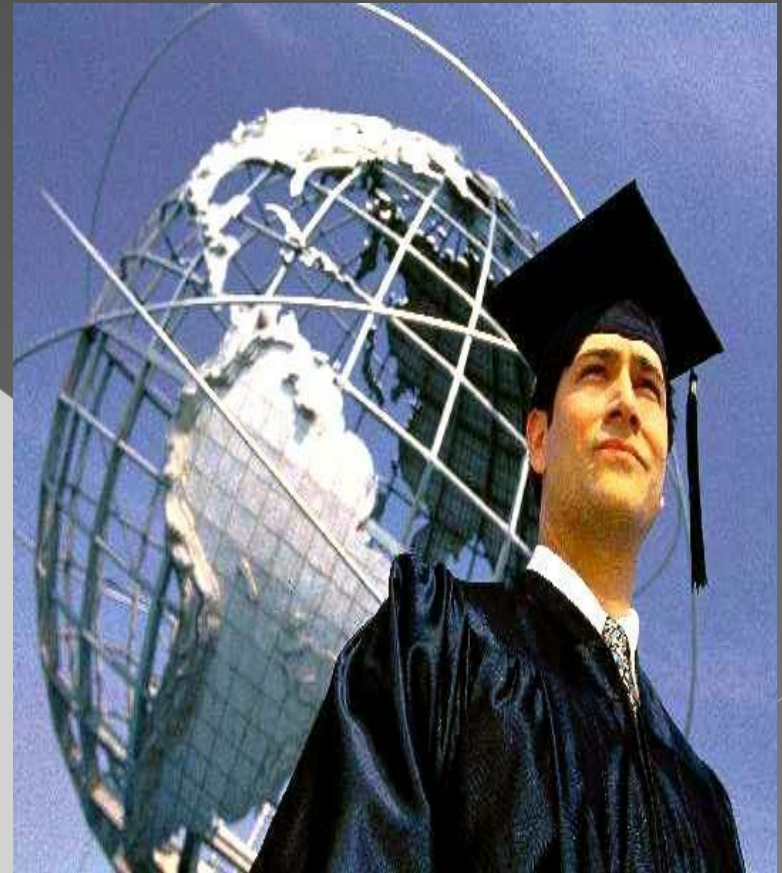
Постоянно узнавать и совершенствовать знания:

1. Основы управления \ менеджмента
2. Законодательство \ налогообложение
3. Экономика (малого предприятия)
4. Основы государственного устройства РФ и других стран
5. Основы бух. учета
6. Психология (разделы мотивация и лидерство)
7. Основы маркетинга
8. Основы рекламного дела и PR
9. Русский язык, английский язык
10. Философия
11. Русская и зарубежная литература

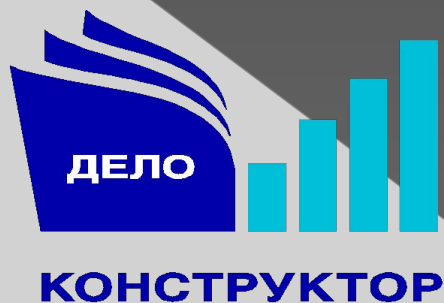
# Даже если у Вас не получится стать предпринимателем – Вы станете образованным человеком!

## Кроме этого:

- досконально изучить ту область знаний которая касается вашего бизнеса (все о продукте, материале, технологии, рынке, конкурентах, клиентах, и т.д.)
- «держать руку на пульсе» - следить за событиями в мире, политическими и экономическими изменениями в мире и стране;
- следить за рынком ценных бумаг, курсом валют, разбираться в тенденциях и пробовать самостоятельно прогнозировать рынки.



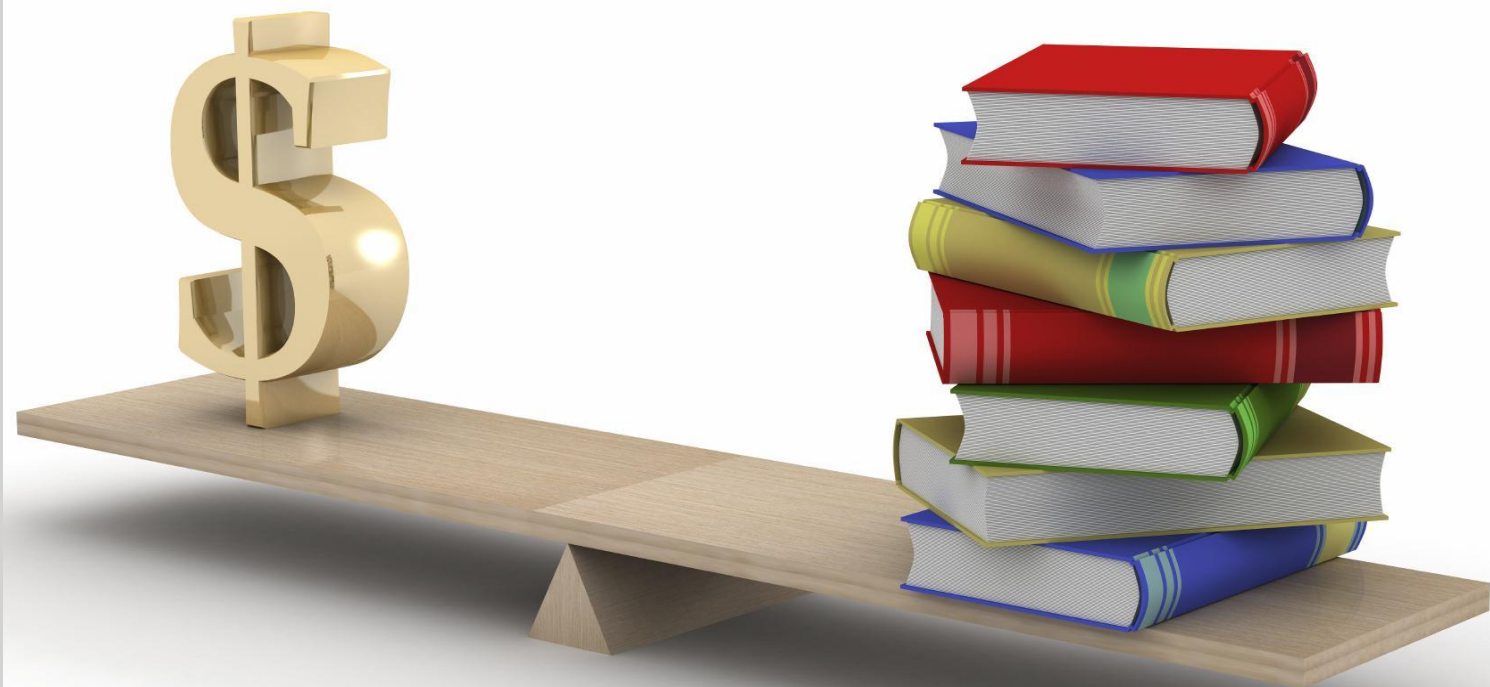
# Интеллектуальная образовательная платформа для предпринимателей



[япредприниматель47.рф](http://япредприниматель47.рф)



**В конце – концов, Вы всегда  
можете обменять свои знания на  
деньги!**



**Есть идея! И что????**

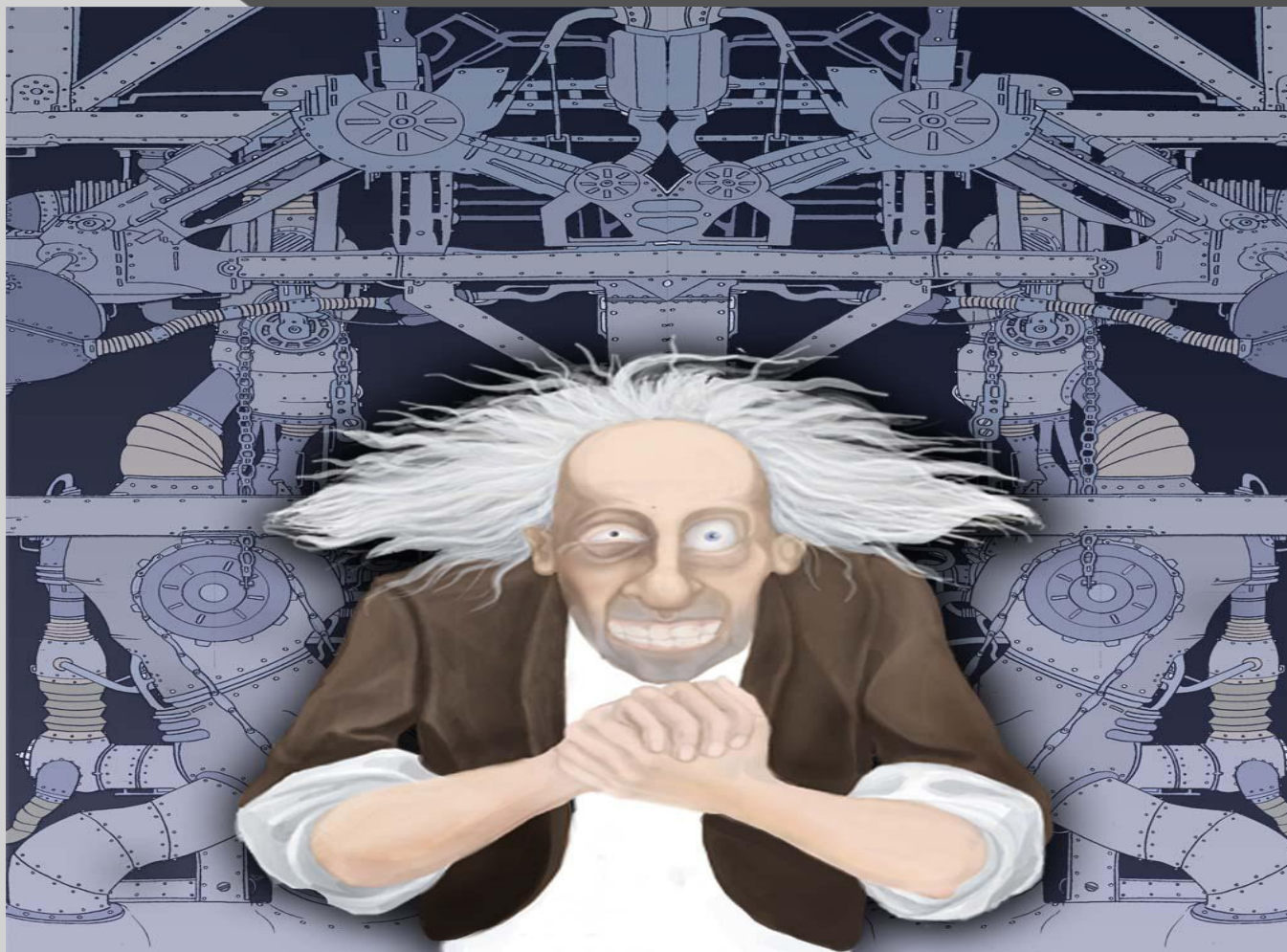


**И так..... 5 раз!!!**

**После того как Вы более  
менее сформулировали  
идею, задайте себе  
вопросы: И что? или Что  
бы что...? Не менее 5 раз.  
Запишите все ответы.**

Поздравляю Вас, скорее  
всего Вы сейчас  
сформулировали /  
откорректировали не только  
идею, но и миссию Вашего  
бизнеса, а если повезло то и  
цель, а может быть и  
смысл Вашей жизни....  
Ну, на некоторое время!

# Теперь тестируем Вашу идею



**Спрашиваем у 10 человек:  
купил бы ты.....?  
За сколько?  
Нужно ли тебе.....?  
Воспользовался бы ты.....?  
Фиксируем ответы на  
бумаге. Выясняем  
жизнеспособность и  
востребованность Вашей  
идеи**

**Один положительный ответ 1  
балл.**

**5 баллов и меньше – от идеи  
нужно отказаться.**

**5 – 7 б. – идея требует  
доработки или  
переформулировки**

**7 - 10 б. - хорошая идея**

**Продельываем все еще раз.**

**Идея которая приносит  
деньги = бизнес-идея!**



**Деньги - шестое чувство,  
которое позволяет обладать  
другими пятью.**



Древняя мудрость гласит  
**ДЕНЬГИ, ЛЮБЯТ СЧЕТ!**

Деньги любят внимание.

Им нравится, когда их  
считают и размножают!

Поэтому..... Считаем все.

**Есть закономерность: чем  
больше Вы уделяете  
внимание деньгам – тем  
больше их становится!**

**Все просто - переводя деньги  
в цифры, Вы упорядочиваете  
любой денежный поток.**

**Основные цифры  
(экономические показатели)  
предпринимателя:**

**Чистая приведенная стоимость  
(чистый приведенный доход)**

**Период окупаемости**

**Индекс прибыльности**

**Внутренняя норма  
рентабельности**

**Чистая приведенная стоимость  
(чистый приведенный доход)**

# Что еще Вы считаете нужно посчитать?

- Все, что считается
- Проходимость / посещаемость
- Время
- Средний чек (сумма всех совершенных клиентами покупок за определенный период времени, деленная на количество чеков за тот же период).
- Затраты по каждой статье расходов
- Эффективность рекламы (с этим сложно, но можно)

# Какие суммы Вы должны знать четко:

- ◎ Сколько всего денег нужно для реализации Вашего проекта?
- ◎ Сколько у Вас есть собственных средств, которые Вы можете вложить в дело?
- ◎ Сколько денег Вам нужно еще?
- ◎ Все цифры по кредиту (его стоимость %, досрочное погашение и т.д.)

Время-деньги!



# Как перевести время в деньги?

- ◎ Посчитать временные затраты на создание одной единицы продукта или операции
- ◎ Сколько продукта или операции выполняет один человек за один рабочий день?
- ◎ Сколько будут выполнять 2, 6, 12.....100 человек за один рабочий день?



**Вам необходимо использовать  
ВРЕМЯ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ**



# Контакты = Коммуникации

1. Качество Ваших контактов это отражение Вас и Вашего бизнеса.
2. Количество Ваших контактов это четкий план (цифры), отсутствие комплексов и страхов.
3. Средства – то, через что Вы контактируете. Подбираются индивидуально.

# Качество контактов

## Секрет в соответствии!

Приведите свой имидж в соответствие с образом и имиджем Вашей компании (бизнес-проектом) и наоборот. А также той сфере в которой ведете \ планируете вести бизнес.

# Что делает контакт качественным?

1. **Личный имидж**: внешний вид, манеры, речь, личная страничка в соц. сетях, «Я-история», визитка, транспорт, «фишка».
2. **Имидж бизнеса**: офис, сотрудники (внешний вид, манеры, речь, вежливость), «Мы-история», корпоративный сайт, страница в соц.сетях, визитки, e-mail, фирменный стиль, POS-материалы.
3. **Качественные характеристики**: честность, отзывчивость, пунктуальность, внимательность (ДР, праздники или помощь в горе, беде), обязательность (хотя бы в мелочах) и выполнение обязательств, сроки исполнения, отсутствие мелочности, благодарность.

**АКСИОМА: жадность – порождает бедность!**

Если Вам помогли и Вы заключили выгодную сделку, благодаря какому-то контакту – поделитесь и Вы получите в 10 или в 100 раз больше в следующий контакт.

# Количество контактов

Ближний круг: семья, друзья, родственники.

Деловой круг: партнеры, спонсоры, инвесторы, эксперты в Вашей сфере бизнеса, влиятельные персоны, те, с кого Вы берете пример, конкуренты, клиенты.

# Планируем работу с контактами:

1. Расписываем подробно карту контактов, прорабатываем ближний и деловой круги.
2. Вычисляем ключевых персон в каждой категории - (ФИО, дата рождения, увлечения, особенности).
3. Понимаем с кем установлен контакт, с кем – нет, и кто может с кем познакомить.
4. Устанавливаем сроки и даты для контактов.
5. Получаем: карту контактов, план контактов, поводы для знакомств и .... своих первых клиентов, партнеров, инвесторов, спонсоров!

# Средства контакта

Еще раз читаем про качество контактов



Обязательно читаем книгу Игоря Манна  
«Точки контакта. Простые идеи для  
улучшения вашего маркетинга»



Создаем отличный эксклюзивный  
маркетинговый план для Вашего  
бизнес-проекта!

**Информация – наше все!  
Это Ваша вторая профессия  
или первая...**

**СБОРЩИК  
ИНФОРМАЦИИ**





# Почему?

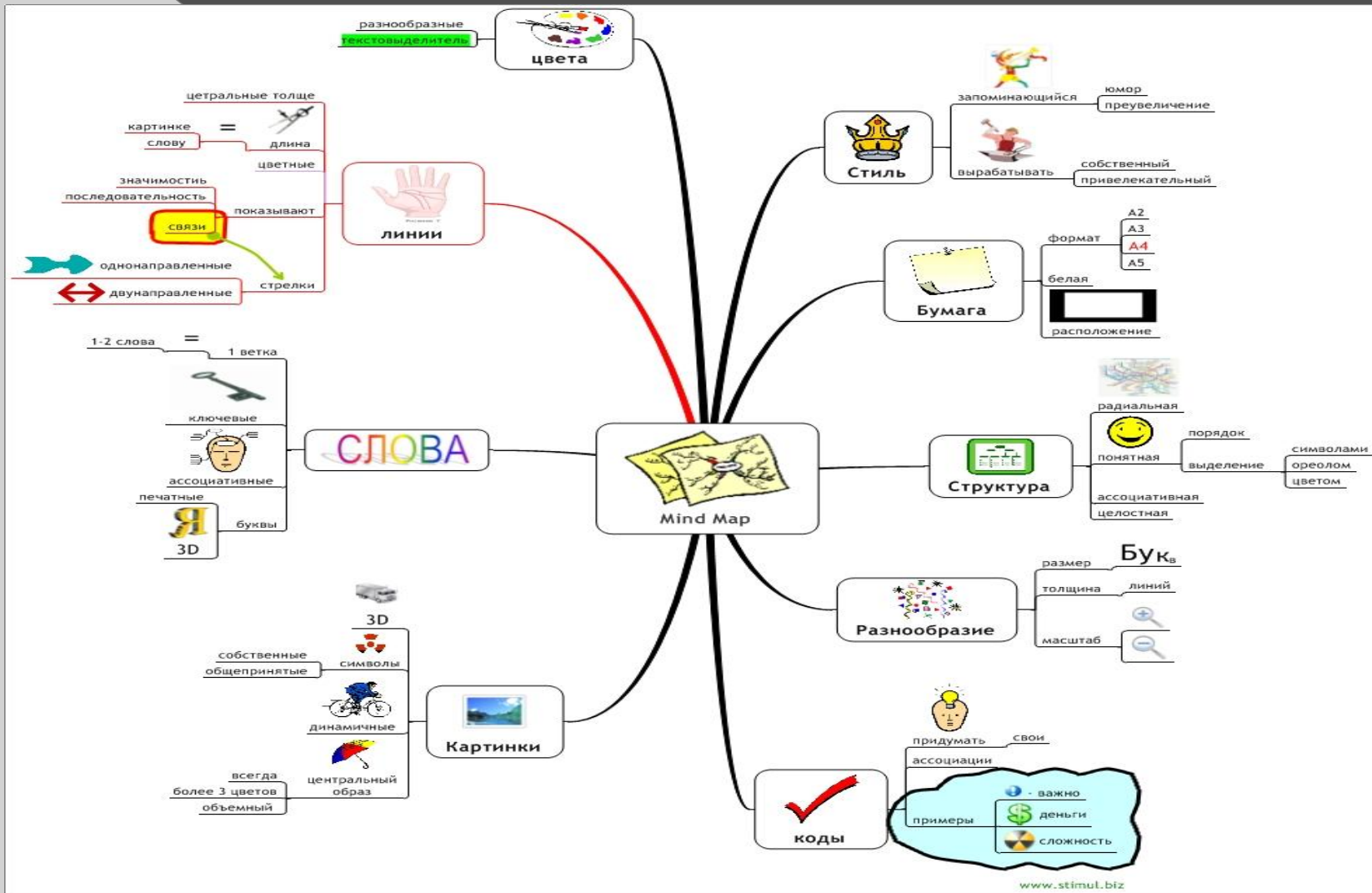
Потому, что информация для предпринимателя неиссякаемый источник: дополнительной прибыли, контактов, возможностей, связей, предложений, идей и т.д.

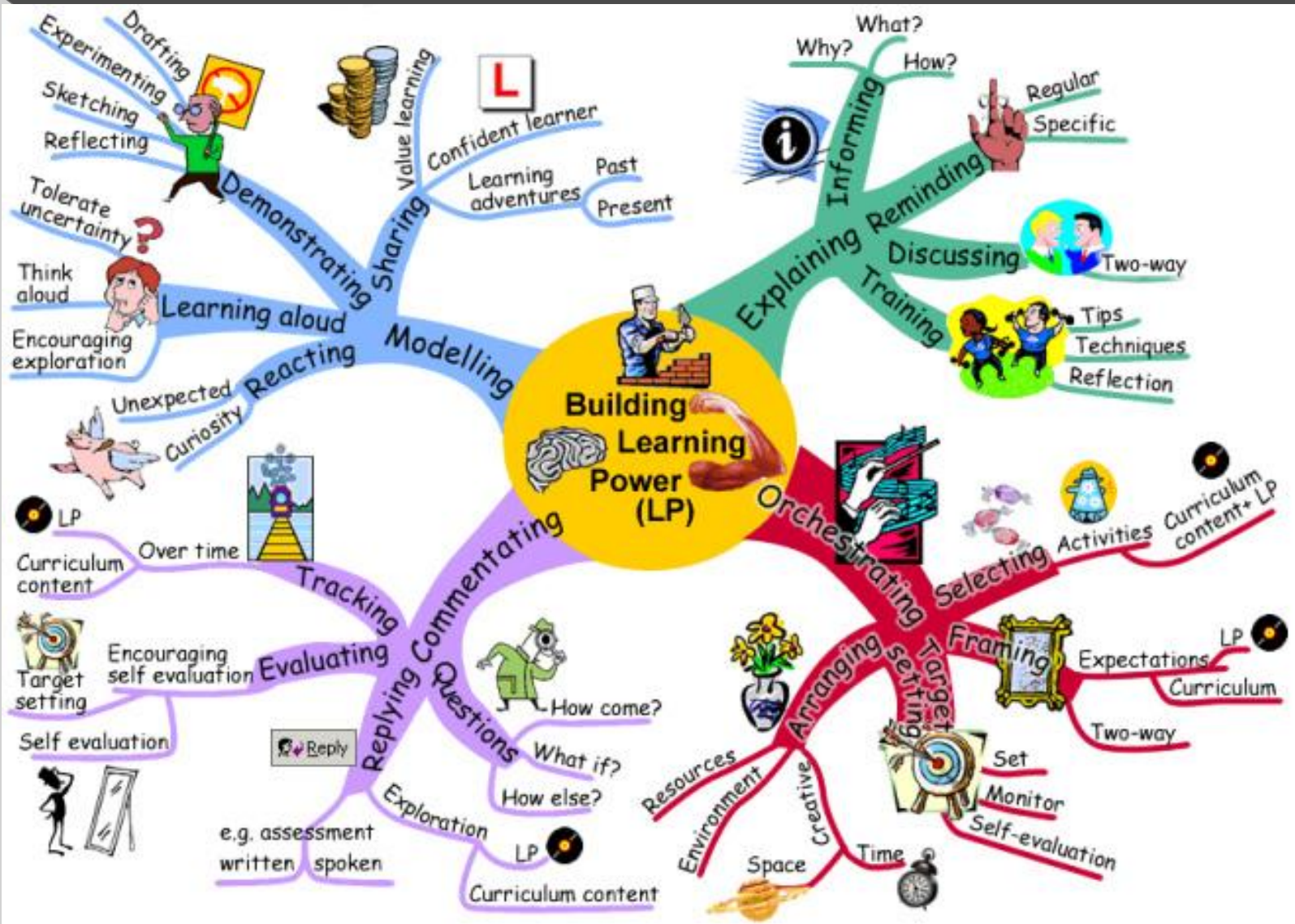
**Вам понадобятся:  
все возможные источники  
информации  
(желательно  
первоисточники)  
и все чем можно ее  
зафиксировать.**

# Как работать с информацией?

- Фиксировать.
- Неоднократно возвращаться к зафиксированной информации через определенные промежутки времени.
- Регулярно вести внутренний диалог с собой (метод вопрос-ответ)
- Внешний диалог – метод тестирования
- Интеллект-карты или искусство майнд-менеджмента
- Читаем книгу Сергея Бехтерева «Майнд-менеджмент».

# Как это выглядит?







## Основные правила составления

- ◎ Только радиальная структура
- ◎ В центре: проблема, задача
- ◎ От нее не более 5 ассоциаций 1 уровня
- ◎ Использовать не более 3 цветов
- ◎ Можно рисовать значки, символы
- ◎ Выполняется как индивидуально так и в группе.

# Аналитика-искусство рассуждать

Суть: анализ внешней и внутренней среды  
бизнес-проекта

Задачи: тематический сбор и обработка  
информации

Области применения: планирование,  
прогнозирование, изучение рынка, спроса,  
предложения, потребителя и т.д.

Результат: позволяет просчитать и  
минимизировать риски, формирует  
стратегический подход к  
предпринимательской деятельности



# Основные аналитические инструменты (стратегический менеджмент)

PEST-анализ (STEP), анализ отрасли, карты стратегических групп, модель «Пяти сил конкуренции» М.Портера, SNW-анализ, метод SWOT, модель (матрица) БКГ, матрица «Дженерал Электрик» - «МакКинзи», матрица АДЛ (ADL), модель И. Ансоффа, матрица Д. Абеля, GAP-анализ

# метод SWOT анализа

Применяется для анализа среды. Он разделяет значимые факторы внешней и внутренней среды на четыре категории:

- сила (strength),
- слабость (weakness),
- возможности (opportunities)
- угрозы (threats)

Применяя метод SWOT, устанавливает линии связи между силой и слабостью, которые присущи организации, внешними угрозами и возможностями. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, и после этого установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации.

# Еще инструменты:

- ◎ Используйте анкеты, опросы, тесты, результаты мониторингов
- ◎ Делайте свои анкеты и опросники – не бойтесь экспериментировать!
- ◎ Работа с поисковыми системами контекстной рекламы
  - ◎ Используйте исследования аналитических кампаний
  - ◎ Заказывайте исследования в специализированных агентствах

# Ведущие исследовательские компании России

1. ВЦИОМ
2. КОМКОН (2. КОМКОН (COMCON-2))
3. ГФК-Русь (3. ГФК-Русь (GFK))
4. TNS включает Гэллап-Медиа (4. TNS включает Гэллап-Медиа (Gallup Media))  
4. TNS включает Гэллап-Медиа (Gallup Media), Маркетинговый информационный центр (4. TNS включает Гэллап-Медиа (Gallup Media), Маркетинговый информационный центр (MIC))
5. Бизнес-Аналитика (Business-Analitica)

# Планирование

- Основная задача – постановка цели и пошаговая инструкция как ее достигнуть
- Для того, чтобы начать планирование необходимо наличие цель
- Цель у бизнес проекта одна
- Задач может быть несколько
- Главная составляющая - ВРЕМЯ
- Способ контроля
- Создается на основе предварительно собранной аналитической информации

# Виды планов

Генеральный план включает в себя:

- стратегический
- финансовый
- маркетинговый
- рекламная концепция

Бизнес план: основной инструмент  
предпринимателя, особенно  
начинающего

# Основные разделы бизнес плана

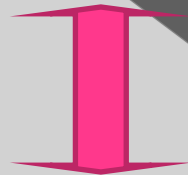
1. Резюме. Это один из самых важных разделов в структуре бизнес-плана, потому что, если резюме не будет для инвестора достаточно "заманчивым", то скорее всего дальше Ваш бизнес-план он читать не станет. Не смотря на то, что резюме - это первый раздел бизнес-плана, писать его нужно в самом конце, когда все другие главы уже закончены.
2. Описание товара или услуги. чем они будут отличаться от других товаров и услуг на рынке.
3. Рынок сбыта. Характеризует предполагаемых потребителей - их пол, возраст, уровень достатка. В этом разделе бизнес-плана также оценивается объем сбыта.
4. Стратегия маркетинга. Описывает какие меры будут предприниматься, для стимулирования сбыта, а также требуемые на них расходы и предполагаемую прибыль от продаж.
5. Сырье и материалы. Раздел бизнес-плана обосновывает выбор технологии производства, потребность в ресурсах, выбор места расположения.
6. Финансовый план. Содержит все финансовые расчеты: описание и обоснование источников финансирования, себестоимость продукции, показатели рентабельности:
  - срок окупаемости
  - простая ставка дохода
  - чистая дисконтированная стоимость
  - внутренняя ставка дохода

# Реклама & PR

маркетинг / аналитика



Реклама



PR



# "законы" рекламы:

1. Не принесет успеха реклама ненужного потребителям товара.
2. Одинаковая реклама принесет успех более совершенному товару.
3. Осторожно работайте с цветом, словом (звуком) и изображением.

*Третий закон предполагает знание цветовых тестов М. Люшера, основ психологического, оптического и слухового восприятия изображений и звуков.*

# PR, Вы и Ваш бизнес

- PR в бизнесе начинается с личности предпринимателя, его имиджа, репутации, интересов, экспертности в сфере своего бизнеса, поведенческих характеристик, деловых коммуникаций и контактов.
- Следите за своей репутацией – пусть о Вас и Вашем бизнесе говорят с удовольствием и удивлением
- С помощью хорошего PR можно сэкономить на рекламе.
- Ваша экспертность – экономия денег на публикациях в СМИ.
- Создавайте инфоповоды через события – пусть о Вас говорят бесплатно.
- Занимайтесь возвращением, воспитанием и окультуриванием своих потребителей!
- Любите своих клиентов искренне!
- Следите за изменениями в поведении своих потребителей!
- Следите за тенденциями!

# Универсальная формула

Бизнес идея + немного  
маркетинга + недорогая  
реклама + правильные  
каналы продвижения  
= Успешный бизнес!

# Безопасность – искусство управлять рисками

Набор определенных правил, на основе которых и принимаются решения:

- не следует рисковать большим, чем позволяет собственный капитал;
- следует четко представлять последствия рискованных операций;
- не следует рисковать многим ради малого;
- положительное решение принимается лишь при полной уверенности в результате операции;
- при наличии сомнений решение не принимается;
- не следует считать, что в конкретной ситуации существует лишь одно оптимальное решение.

# Безопасность это бдительность и контроль!

- Изучайте законодательство, налогообложение.
- Обзаведитесь надежным адвокатом или юристом (рекомендации).
- Застрахуйте свой бизнес.
- Следите за техникой безопасности.
- Контролируйте партнеров.
- Контролируйте персонал.
- Будьте внимательны, когда Вам предлагают «сладкие» условия сделки.
- Проверяйте все финансовые документы сами

**Важно понимать, что  
бизнес живет по  
определенным  
законам.**

**Эти законы  
необходимо знать.  
Им нужно учиться.**

# Достигнуты ли цели занятия?

- Познакомились с инструментами современного предпринимателя? Да \ нет
- Определили пробелы в знаниях и методиках? Да /нет
- Научились работать с информацией? Да \ нет
- Получили подготовительные данные к написанию бизнес плана? Да \ Нет
- Получили простые и четкие руководства к действию для начинающих предпринимателей? Да \ нет

**Спасибо за внимание и  
удачного  
Вам  
предпринимательства!**