

Основы предпринимательской деятельности

- Старший преподаватель кафедры
Менеджмента и маркетинга ПНИПУ
Суздалева Гульназ Ришатовна
- тел. 220-36-56,
gulnaz.suzdaleva@yandex.ru
- Консультация – среда 18.00 – 19.00,
ПНИПУ, 511, корпус А. Кафедра
Менеджмента и маркетинга

Структура реферата «ОПД»

ЧАСТЬ 1. Описание содержательной составляющей бизнеса

- Выбор предприятия, бизнес-идеи
- Кто наш клиент?
- В чем заключается «проблема» клиента? Какую его потребность мы хотим удовлетворить?
- Насколько эта проблема существенна? Насколько «дискомфортно» потребителю?
- Какие существуют различные (альтернативные) способы решения проблемы?
- Какие варианты «бизнес-упаковки» нашего продукта могут быть?
- Какую ценность мы можем предложить клиенту? В чем будет заключаться эта ценность?
- Специфические особенности бизнеса в данной области
- Истории и причины успеха подобных идей и бизнесов
- Истории и причины неуспеха подобных идей и бизнесов
- Имена и контакты экспертов в этой области

ЧАСТЬ 2. Описание структурной составляющей бизнеса

- Тип предпринимательства
- Организационно-правовая форма
- Организационная структура
- Влияние внешних и внутренних факторов предпринимательской среды
- Определение размера предприятия
- Карта рисков

ЧАСТЬ 3. Проработка бизнес-канвы, заполнение шаблона

Ключевые партнеры Кто нам нужен в качестве партнера? К чьей помощи мы будем вынуждены прибегать?	Ключевые процессы Какие процессы и действия обеспечат нам главные конкурентные преимущества?	Ценность продукта Что мы им хотим предложить? Как это решает их проблемы? Это для них важно?	Взаимоотношения с клиентами Какие взаимоотношения мы хотим установить с нашими клиентами? Как мы будем это делать?	Клиенты (сегменты рынка) Кто наши покупатели и потребители? Чего они на самом деле хотят? (В чем заключается их проблема, которую нужно решить?)
	Ключевые ресурсы Какие ресурсы являются ключевыми для успеха бизнес-модели?		Каналы взаимодействия Как мы планируем достичь каждый сегмент? Какие каналы и точки взаимодействия?	
Структура затрат Какова структура расходов? На что мы тратим большую часть денег?		Источники дохода За что клиенты действительно готовы платить? Каким образом? Разовые продажи или постоянные платежи?		

Требования к реферату

- Реферат состоит из трех частей
- Разрабатывается на примере нового (существующего) предприятия
- Идея должна быть реализуемой
- Формат: А4, в электронном варианте на почту gulnaz.suzdaleva@yandex.ru
- На защите при себе иметь распечатанный вариант
- Срок сдачи: январь 2014 г.

Литература

- Лапуста М. Г. Малое предпринимательство: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 685
- Наумов В. Н. Организация предпринимательства: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2010. – 384 с.
- Касьянов А. В. Все о малом предпринимательстве. Полное практическое руководство. – М.: Либрусек, 2008. – 487 с.
- Гай Кавасаки «Стартап. 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины»
- Дэвид Хенссон «Rework: бизнес без предрассудков»
- Майк Михаловиц «Стартап без бюджета»
- Александр Ермак «Команда, которую создал я»
- Максим Котин «Чичваркин Е...гений. Если из 100 раз тебя посылают 99...»
- Ричард Бренсон «К черту все, берись и делай»
- Velu H.A.F. The Development Process of The Personally Managed Enterprise // European Foundation for Management Development`s: 10th Seminar on Small Business. 1980. p. 1-21
- «Секрет фирмы», <http://www.kommersant.ru/sf/>
- «Harvard Business Review», <http://hbr-russia.ru/>
- О лицензировании отдельных видов деятельности: федер. Закон Рос. Федерации от 08.08.2002 г. №128-ФЗ
- О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: федер. Закон Рос. Федерации от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ
- Налоговый кодекс РФ
- Портал малого бизнеса Пермского края - www.g2b.perm.ru
- Стрекалова Н. Д. Бизнес-планирование: учеб. Пособие. – СПб.: Питер, 2009. – 352 с.