

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
РЕСПУБЛИКИ КРЫМ
«ЕВПАТОРИЙСКИЙ ТЕХНИКУМ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ»

ДЕЛОВАЯ ИГРА

на тему: «Мой бизнес-план»

по дисциплине: «Экономика»



разработала:

преподаватель экономики

Проторенко М.Н.

Евпатория, 2015г.

Цели занятия:

● Образовательная

- 1. Обобщение знаний студентов о структуре, назначении и требованиях к содержанию бизнес-плана
- 2. Совершенствование умений разрабатывать бизнес-план (для индивидуального предприятия)
- 3. Формирование умений определять эффективность разработанного бизнес-плана



● Развивающая

- 1. Развитие навыков самостоятельного поиска, анализа и оценки информации
- 2. Развитие коммуникативных навыков, умения работать в команде.



● Воспитательная

- 1. воспитание интереса студентов к выбранной специальности;
- 2. формирование желания добросовестно выполнять предложенную работу;
- 3. воспитание чувства ответственности.



Участники игры:

учащиеся (по желанию могут объединиться в одну группу или «фирму» или работать индивидуально).

Консультанты:

предприниматели нашего города.

Оборудование:

презентация своей фирмы;
плакаты с рекламой.



Общая структура бизнес-плана должна придерживаться следующих основных разделов:

- **Резюме.**
- **Описание фирмы.**
- **Описание продукции (услуг).**
- **Маркетинг и сбыт продукции (услуг).**
- **Производственный план.**
- **Организационный план.**
- **Финансовый план.**
- **Направленность и эффективность проекта.**
- **Риски и гарантии.**

РЕЗЮМЕ

Резюме – это самостоятельный рекламный документ, так как в нем содержатся основные положения всего бизнес – плана. Это будет единственная часть, которую будут интересовать ваших будущих потенциальных инвесторов. А инвестор захочет прежде всего узнать следующую информацию: размер кредита, для какой цели, предполагаемые сроки погашения, гарантии, кто еще собирается инвестировать проект, какие собственные средства есть.



Описание предприятия и отрасли

- ✓ общие сведения о фирме.
- ✓ финансово-экономические показатели деятельности фирмы.
- ✓ структура управления и кадровый состав.
- ✓ направления деятельности, продукция.
- ✓ партнерские связи и социальная активность.



Описание продукции (услуг)

В этом разделе необходимо дать определение и описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Опишите основные характеристики вашей продукции, при этом сделайте акцент на преимуществах, которые ваша продукция несет потенциальным покупателям.

Важно, чтобы вы подчеркнули уникальность Вашей продукции или услуг: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросам покупателей. Также необходимо, чтобы вы подчеркнули возможность совершенствования данной продукции (услуг).



Маркетинг и сбыт продукции (услуг)

План маркетинга необходим, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных. Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать вашу продукцию или пользоваться вашими услугами.

Необходимо продумать ценообразование, схему распространения товаров, рекламу, методы стимулирования продаж, организацию после-продажного сопровождения, формирования имиджа.



Производственный план

В этом разделе должны быть описаны производственные или другие рабочие процессы, имеющие место на вашей фирме.

Здесь вы должны рассмотреть все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, персоналом.



Организационный план

В данном разделе объясняется, каким образом организована руководящая группа и описывается основная роль каждого ее члена.

Показывается команда управления проектом и ведущие специалисты, правовое обеспечение, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, организационная структура и график реализации проекта.

В этом разделе должны быть представлены данные о ваших партнерах, их возможностях и опыте.



Финансовый план

- Цель раздела – показать основные пункты из массы финансовых данных. Здесь даются нормативы для финансово-экономических расчетов, приводятся прямые (переменные) и постоянные затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования, рассчитывается таблица расходов и доходов.



Направленность и эффективность проекта

- В разделе указывается направленность и значимость проекта, показатели эффективности его реализации.



Риски и гарантии

- Показываются предпринимательские риски, приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам.

ХОД УРОКА

I. Стадия вызова

II. Начало игры

Начинаем деловую игру-конкурс на самый лучший бизнес-план. На нашей деловой игре мы сегодня познакомимся с нашими бизнесменами и их бизнес-планами. Пожелаем им удачи.

III. Презентация бизнес-планов

Названия фирмы.

Вид деятельности.

Краткая реклама (слоган).

IV. Защита бизнес-планов

Выступление учащихся с их бизнес-планами. Ответы на вопросы аудитории.



Итог урока-игры. Рефлексия

V. Итог урока-игры

– *Все бизнес-планы очень интересные.*

Хотелось бы, чтобы они были претворены в жизнь. Стали для многих будущих предпринимателей началом их предпринимательской работы.



Жюри подводит итоги по критериям:

Реалистичность.

Целесообразность.

Эффективность.

Экономическая и юридическая обоснованность.

Оригинальность бизнес-плана.

VI. Рефлексия

– Какой жизненный урок вы получили сегодня?

– Какие открытия сегодня вы сделали?

– Есть ли у вас еще новые идеи, планы?

– Можно ли сегодня открыть в нашем городе, районе те фирмы, о которых вы нам сегодня рассказали?

