



НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ *им. Н.И. ЛОБАЧЕВСКОГО*  
Национальный исследовательский университет



# План лекции



1. Анализ потребностей и возможностей.
2. Идея, Капитал и Персонал.
3. Продажи.
4. Основные этапы создания бизнеса (компании) в России.
5. Частые ошибки и полезные советы.

# Потребности и возможности



- Вы готовы работать «по 24 часа» в сутки?
- Готовы ли Вы работать одни?
- Готовы ли вы принимать решения?
- Поддержит ли Вас семья?
- Зачем Вам этот бизнес?
- Готовы ли Вы принимать на себя ответственность?
- Что еще бизнес может потребовать от Вас?
- Вы готовы опробовать новые идеи и способы ведения дел?

# Потребности и возможности



- **Чем вы будете заниматься?**
- **Кто будет покупать ваш товар или услуги?**
- **Кто ваши конкуренты?**
- **Почему клиенты будут покупать у вас?**
- **Как велик ваш рынок?**
- **Какую цену заплатят ваши клиенты?**

# Потребности и возможности



## Производственный сектор

### Достоинства:

1. **Меньшая зависимость.**
2. **Возможность более гибко реагировать на потребности.**
3. **Более высокая степень «контроля ситуации».**



### недостатки:

- Требуются большие инвестиции.**
- Трудности при открытии.**
- Специальные знания и навыки.**



# Потребности и возможности



## Сфера обслуживания

### Достоинства:

1. Может стать наиболее простым «вариантом».
2. Может не требовать больших затрат.
3. Относительно быстрый возврат инвестиций.



### Недостатки:

- Сложность – выбор сотрудников.
- Особенности продаж.
- Особенности масштабируемости.



# Потребности и возможности



## Сфера торговли

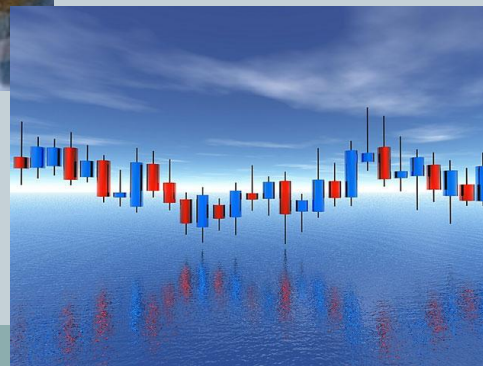
### Достоинства:

1. «Простой» старт.
2. «Быстрый» старт – работа с готовым продуктом.
3. Гибкость при выборе поставщиков.



### Недостатки:

1. Сильное влияние конкурентов.
2. Зависимость от поставщиков.
3. «Риски посредника».



# Потребности и возможности



## Как начать?

- 1. Купить франшизу.**
- 2. Приобрести готовый бизнес.**
- 3. Обратиться в структуры поддержки предпринимательства.**
- 4. Начать самостоятельно.**



# Потребности и возможности

## Купить франшизу

Строить бизнес по договору коммерческой концессии.

То есть организовать бизнес с использованием торговой марки и технологии, уже известного предприятия.



# Потребности и возможности



## **Приобрести готовый бизнес**

### **Преимущества:**

- **Наверное есть устойчивый рынок.**
- **Есть поставщики, опытный коллектив, отработаны процессы.**
- **Обычно это предприятие также имеет постоянных покупателей.**

### **Недостатки:**

- **Отношения с клиентами не всегда в полном объеме отражены в договоре.**
- **Возможно, есть скрытые риски и угрозы.**
- **Финансовое положение может быть шатким.**
- **Человеческий фактор в отношениях с коллективом может сильно влиять на процессы.**

# Потребности и возможности



## **Обратиться в структуры поддержки предпринимательства**

- Государственные Спец.Программы поддержки предпринимателей
- Министерство инвестиционной политики Нижегородской области
- Министерство поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг Нижегородской области
- Бизнес-школы
- Региональные фонды и центры поддержки малого предпринимательства
- Технопарки
- Бизнес-инкубаторы

# Потребности и возможности



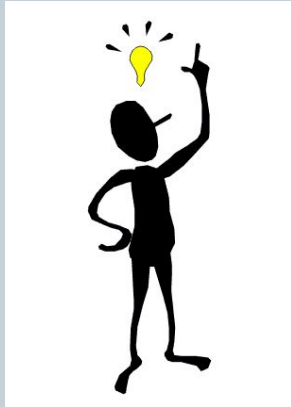
## **Начать самостоятельно**

- **Оценить свой потенциал как предпринимателя**
- **Выбор варианта старта**
- **Выбор отрасли и вида деятельности своего бизнеса**
- **Подготовка бизнес-плана открытия своего дела**
- **Поиск источников финансирования**
- **Выбор организационно-правовой формы**
- **Выбор системы налогообложения**
- **Выбор фирменного названия**
- **Подготовка учредительных документов**
- **Регистрация фирмы**
- **Открытие банковского счета**
- **Получение необходимых разрешений**
- **Организация бизнес-процессов**

# Идея, Капитал и Персонал.



**Возможно это и есть формула Вашего успеха?**



# Продажи.

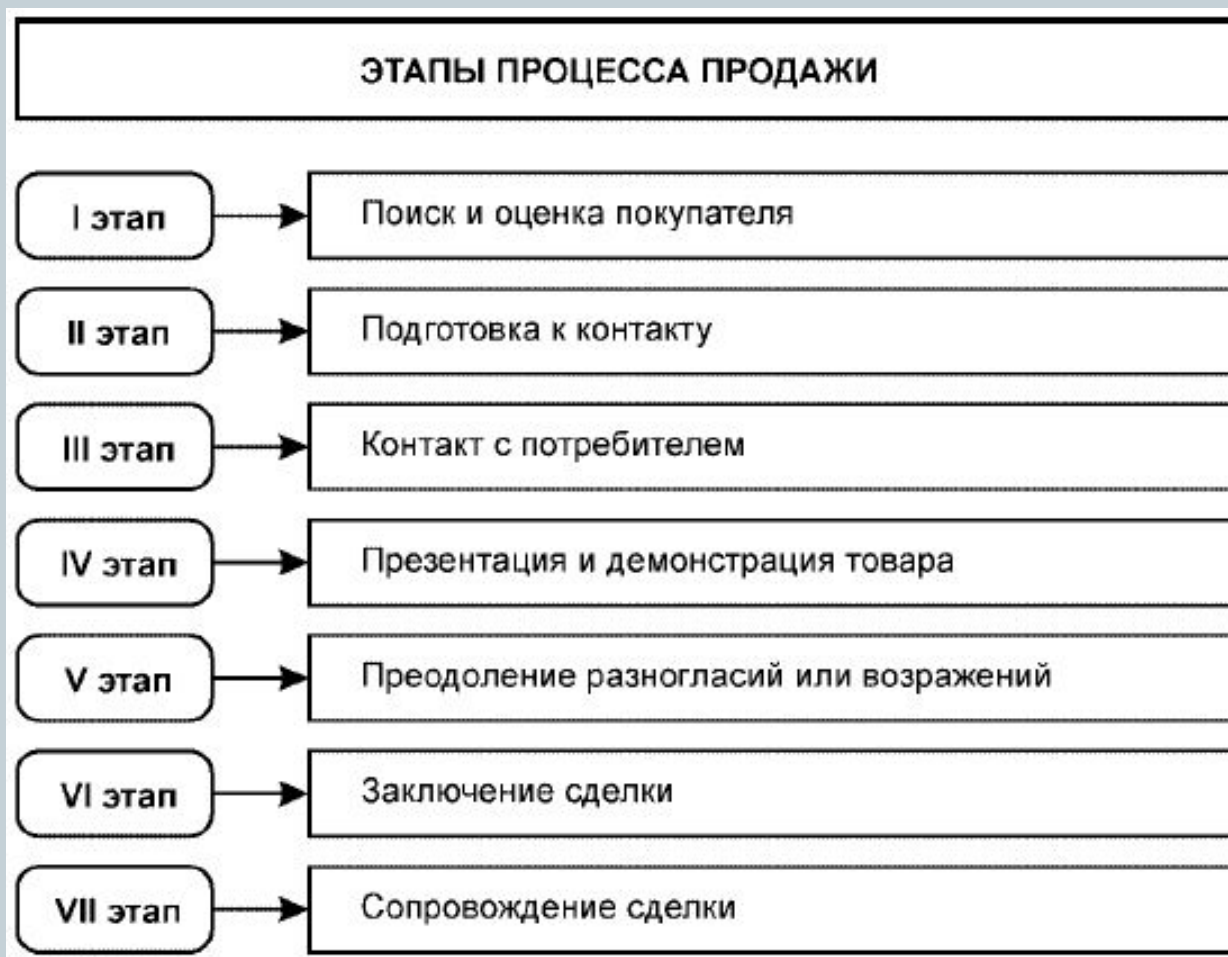


**Организовать продажи**

**=**

**Организовать бизнес?!**

# Продажи.



# Продажи.



## Воронка продаж





# Основные этапы создания бизнеса.



## **ИП или ООО?**

ИП (ПБОЮЛ, ЧП) – индивидуальный предприниматель (частный предприниматель) – физическое лицо зарегистрированное как предприниматель без образования юридического лица, но фактически обладающее всеми правами юридических лиц. ИП свободно использует выручку. ИП не нужно иметь уставной капитал, но отвечает по обязательствам всем своим имуществом. Подробнее об Индивидуальном Предпринимателе

ООО (фирма, компания, предприятие) - общество с ограниченной ответственностью - это юридическое лицо где участники несут ответственность в рамках уставного капитала. Подробнее об Юридическом Лице

# Основные этапы создания бизнеса.



## Процедура государственной регистрации ООО

- Подготовка пакета учредительных и иных документов, необходимых для регистрации создаваемого ООО ( устав, протоколы/решения о создании, заявление о регистрации);
- Заверение пакета документов у нотариуса,
- Подачу комплекта документов в налоговый орган по месту регистрации ООО;
- Получение в налоговом органе документов, подтверждающих государственную регистрацию ООО и постановку его на налоговый учет в случае положительного решения.

# Основные этапы создания бизнеса.



## Основание для отказа в регистрации ЮЛ

- Документы поданы не в полном объеме.
- Указание неверных (недействительные) сведений в заявлении (напр. указали неверный адрес, номер офиса и т.д.).
- Несоблюдение формы документов.
- Заявление о регистрации подписано неуполномоченным лицом,
- Несоответствие наименования ЮЛ требованиям предъявляемых законов.

# Частые ошибки и полезные советы.



1. Не предлагайте свой продукт тем, кому он не нужен.
2. Берегите капитал: захотел рискнуть – береги еще больше.
3. Эффективность снижается от излишней бережливости.
4. Не путайте контракт со сделкой.
5. Вы просто обязаны чувствовать людей, с кем работаете.
6. Налаживанию контактов способствуют открытость.
7. Вашим клиентам нужны истинные ценности.
8. Оптимизируйте процессы постоянно.

# Частые ошибки и полезные советы.



1. «Доверяй, но проверяй».
2. Снижайте издержки: В первый год жизни по статистике закрывается 4 из 5 малых бизнесов.
3. По всем законам аэродинамики, шмель летать не должен. А он чего то летает.
4. «Если у вас нет проблем, значит у вас нет бизнеса».
5. Дружите со всеми.
6. Не останавливайтесь!



**Спасибо за внимание!**