



Основы создания и функционирования бизнеса

Создание бизнеса

Бизнес — инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая своей целью получение прибыли для развития своей деятельности.



Классификация бизнеса и предпринимательства

I. По численности.

В зависимости от средней численности работников за календарный год предприятия подразделяются на^[2]:

микropредприятия — до 15 работников;

малые предприятия — до 100 работников

включительно;

средние предприятия — от 101 до 250 работников

включительно.

Классификация бизнеса и предпринимательства

I. По предельному значению выручки*.
микропредприятия — 120 млн рублей;
малые предприятия — 800 млн рублей;
средние предприятия — 2 млрд рублей.

* На основании Постановления Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. N 265



**С чего начинается создание
бизнеса?**

- 
1. Регистрация?
 2. Анализ ниш?
 3. Поиск денег?
 4. Определение геолокации?
 5. Открытие счета в банке?
 6. Изготовление печати?
 - 7.

Идея бизнеса – ключевой аспект будущего успеха!

Идея

1. Быть
новой/уникальной



2. Предполагать
улучшение
существующего
продукта



Google

facebook



Tinkoff
Bank

Методы проверки идей

- Lean-метод
- Тест Диснея
- Тест первой мили
- 10-секундный тест
- Способ Эдисона

Согласно рейтингу финансово-экономического журнала Forbes в топ-10 самых прибыльных и перспективных сегментов малого бизнеса попали:

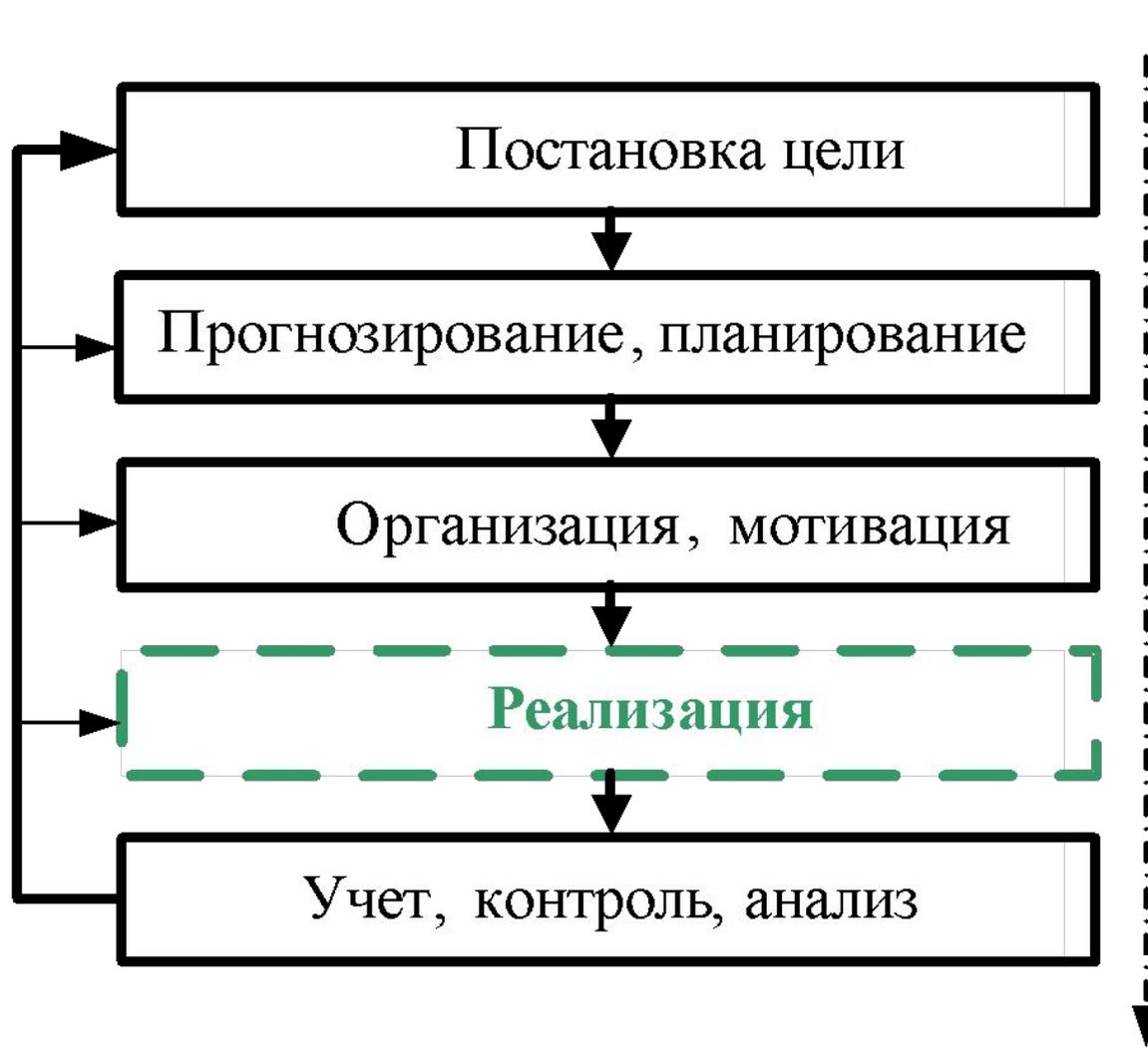
- частые аудиторы;
- мануальные терапевты;
- специализированные клиники;
- бухгалтерские услуги;
- услуги стоматологов и ортодонтонтов;
- налоговые расчеты;
- юридические услуги;
- мелкое кредитование предприятий;
- частые финансовые управляющие (трейдеры).

К слову сказать, все вышперечисленные виды бизнеса не теряют своей актуальности и в кризисное время, а мелкое кредитование предприятий и трейдинг в биржевой торговле стали особенно актуальными как раз в период экономической турбулентности.

Что делать если «кризис жанра»?

Франчайзинг — это способ сотрудничества, когда одна сторона передает другой право на определённый вид бизнеса, технологии, бизнес-модель и товарные знаки.

Коммуникации



Принятие решений



Рис.1 Дерево целей

Принципы построения ДЦ

- 1. Учитывать потребности и ресурсы.**
- 2. Конкретизация.**
- 3. Поэтапность.**
- 4. Совместимость.**
- 5. Соответствие структуре предприятия.**
- 6. Метод декомпозиции.**