

Урок № 9

Тема: Практичне заняття № 1 «Як започаткувати власну справу»

Виконайте завдання практичного заняття та виконані роботи надішліть на електронну адресу: nataliia_matvieieva@ukr.net

Головні засади майбутнього бізнесу закладаються у бізнес-план

Бізнес-план – це документ, який містить систему пов'язаних в часі та в просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту

Структура бізнес-плану:

1. Резюме бізнес-плану, що підкреслює інвестиційну привабливість.
2. Аналіз ринку.
3. Основна ідея проекту та коротке бачення реалізації.
4. Детальний маркетинговий план.
5. Розроблений виробничий план.
6. Повний фінансовий план на 3–5 років.
7. Адміністративно-організаційний план.
8. Точний розрахунок рентабельності проекту.
9. Перелік ризиків і гарантій.
10. Список необхідної нормативної документації.
11. Додатки.

ЗАВДАННЯ:

Складіть в зошиті якомога більший перелік ваших умінь, захоплень, мрій відповідно до наведеної таблиці:

Я умію добре робити	Я цим захоплююся	Я про це мрію

Крок 1. Виберіть той вид діяльності, що є в усіх трьох колонках таблиці. І підкресліть його.

Крок 2. Складіть перелік того, що в обраній вами сфері діяльності ви можете:

- виробляти нове;
- перепродавати вже існуюче на ринку;
- надавати послуги.

Крок 3. Сформулюйте бізнес-ідею.

Крок 4. Підготуйте відповіді на питання, що наведено в таблиці «Алгоритм започаткування власної справи».

Крок 5. Підготуйте **електронну презентацію** і захистіть ваш проєкт бізнесу перед групою.

Створюємо бізнес-план власного підприємства»

Алгоритм започаткування власної справи

Етапи започаткування власної справи	Питання, на які потрібно знайти відповіді	Пояснення	Результат
Пошук бізнес-ідеї	Що я вмію робити добре? Що мені подобається робити? Що потрібно іншим людям?	Починати бізнес треба не тільки для отримання прибутку, а й для саморозвитку. Тому бізнес-ідеї потрібно вибирати в тій сфері діяльності, що вам знайома та подобається саме вам. Другим етапом є пошук відповіді на питання, чи потрібно це кому-небудь, крім вас, і чи будуть люди купувати ваш товар чи послугу.	Формулювання бізнес-ідеї. Який товар чи послугу я пропонуватиму.
Перевірка бізнес-ідеї	Хто мої потенційні споживачі? Які потреби майбутніх споживачів задовольнятиме мій товар (послуга)? Які аналогічні товари (послуги) пропонують конкуренти? Чим ваш товар (послуга) відрізнятиметься від аналогів?	Неправильним є уявлення про те, що «Це потрібно всім!». Насправді вашими потенційними покупцями буде лише незначна кількість осіб, що шукають певних благ для себе. Визначте цю групу осіб, хто вони: за віком, статтю, соціальним статусом, професією, національністю тощо. Конкуренти вже щось аналогічне продають. Яку особливість («родзинку») варто додати товару / послугі, щоб відрізнитися від конкурентів?	Позиціонування товару (послуги) на ринку: визначення особливості вашого товару(послуги) що відрізняє їх від конкурентних і дозволяє споживачам вирішувати їхні власні проблеми.
Пошук ресурсів	Що потрібно для початку? Що з цього вже є в наявності? Що треба купити? Скільки коштів знадобиться для початку? Де можна знайти кошти для початку?	Складіть перелік усього — від скріпки до окремого приміщення, які знадобляться. Визначте, що у вас вже є? Поцікавтеся цінами на те, що доведеться придбати. Кошти можна позичити, виграти в конкурсі бізнес-ідей, залучити кошти однодумців і створити партнерство, отримати державну підтримку.	План необхідних ресурсів. Обчислення суми стартового капіталу.
Вибір ціни	Скільки коштуватиме виробництво одиниці товару (послуги) Якою є ціни конкурентів?	Метод «Собівартість +». Обчисліть собівартість виробництва одиниці продукції (послуги) і додайте суму очікуваного прибутку. Порівняйте з конкурентними та обґрунтуйте вибір ціни.	Ціна реалізації.
Пошук каналів збуту	Як розповсюджувати товар (послугу)? Як і де рекламувати?	Споживачі мають знати, що ви з'явилися на ринку з новими пропозиціями. Ви можете скористатися наявними торговельними закладами або створити власні. В будь-якому випадку варто подумати про дешеву і влучну рекламу.	Вибір місця продажу. План рекламної компанії.
Вибір організаційно-правової форми бізнесу, державна реєстрація	Це буде одноосібне володіння? Партнерство? Корпорація? Які документи потрібні для державної реєстрації?	Ви можете самі управляти бізнесом створивши ФОП — фізичну особу підприємця або юридичну особу — підприємство. Можна залучити партнерів і створити: Повне товариство, Товариство з додатковою відповідальністю, Товариство з обмеженою відповідальністю, корпорацію — акціонерне товариство.	Установчі документи. Свідоцтво про державну реєстрацію.

Домашнє завдання:

Підручник: Васильків І. Д. Громадянська освіта. Інтегрований курс, рівень стандарту: підручник для 10 класу закладів загальної середньої освіти. // І. Д. Васильків, В. М. Кравчук, О. А. Сливка, І. З. Танчин, Ю. В. Тимошенко, Л. М. Хлипавка. – Тернопіль: Астон, 2018. – 256 с.

1. Виконати практичну роботу
2. Підготуватися до тематичного оцінювання

Виконані завдання надсилайте на електронну пошту

nataliia_matvieieva@ukr.net