



# ОСНОВЫ предпринимательской деятельности

Дмитрий Геннадьевич Шишкин

*каф. Менеджмента и маркетинга ПНИПУ*

*Руководитель направления  
«Малый бизнес» ИПК-РМЦПК*

[dgshishkin@yandex.ru](mailto:dgshishkin@yandex.ru)



# Предпринимательство

- поиск благоприятных рыночных возможностей безотносительно имеющихся в распоряжении в настоящий момент ресурсов

# Бизнес

- форма организации деятельности, направленная на получение экономического эффекта (заработка)



# Ключевые задачи предпринимателя

1. Видение благоприятной рыночной возможности
2. Принятие решений в ситуации неопределенности и высокого риска
3. Инициация нового проекта
4. Установление и поддержание социальных связей, контактов
5. Формирование и управление кросс-функциональной командой



# Ключевые задачи предпринимателя

6. Мобилизация материальных, финансовых, временных ресурсов
7. Реализация самостоятельной деятельности (независимо, под свою полную ответственность)
8. Осуществление деятельности в критических ситуациях: цейтнота, постоянных изменений, неудач, внешнего давления



# Ключевые задачи предпринимателя

9. Разработка стратегии развития проекта
10. Достижение поставленных целей проекта, несмотря на препятствия
11. Развитие бизнеса для повышения капитализации
12. Ведение переговоров
13. Ситуационное планирование ресурсов



# Предпринимательские компетентности

<i>Мыслительный блок</i>	Иновативность	Проектное воображение	Решительность в ситуации неопределенности
<i>Эмоционально-коммуникативный блок</i>	Ведение переговоров	Контактность	Саморегуляция
<i>Организационный блок</i>	Ситуационное планирование	Лидерство	Автономность
<i>Личностный блок</i>	Ориентация на изменение и развитие	Целеустремленность	Инициативность



# Процесс предпринимательства





## Бизнес-идея

- замысел, который может быть использован для построения новой компании или нового направления деятельности в уже работающей компании

## Бизнес-идея

- способ реализации найденной рыночной возможности





В основе любой бизнес-идеи  
лежит решение существующей  
рыночной проблемы



## Описание бизнес-идеи

- 1) Потребность, вызываемая необходимостью решить проблему
- 2) Потребитель, сталкивающийся с проблемой
- 3) Продукт, решающий проблему



# Процесс предпринимательства





## Сегмент

- группа потребителей, схожих по характеристикам, поведению, потребностям, реакции на предложения рынка.

## Целевой сегмент

- группа потребителей, на которую фирма направляет свои усилия



## Виды рынков

- B2B business-to-business  
(продукты для бизнеса)
- B2C business-to-consumers  
(продукты для частных клиентов)
- B2G business-to-government  
(продукты для государства)



## Описание бизнес-концепции

- 1) Ценности, которые несет в себе предложение
- 2) Целевая аудитория потребителей, на которую сфокусировано предложение
- 3) «Упакованное решение» – сам продукт и сервис, который его сопровождает



# Процесс предпринимательства





# Бизнес-модель

Отражает суть того, как бизнес работает на самом деле

Описывает «архитектуру» и принципиальные особенности создаваемого бизнеса





# Александр Остервальдер

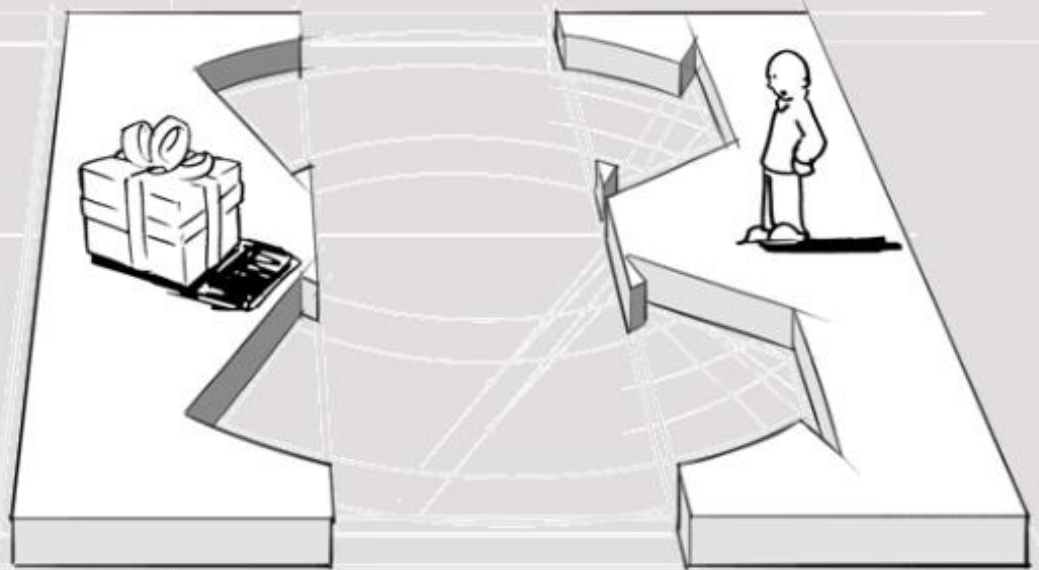


# Потребительские сегменты (клиенты)



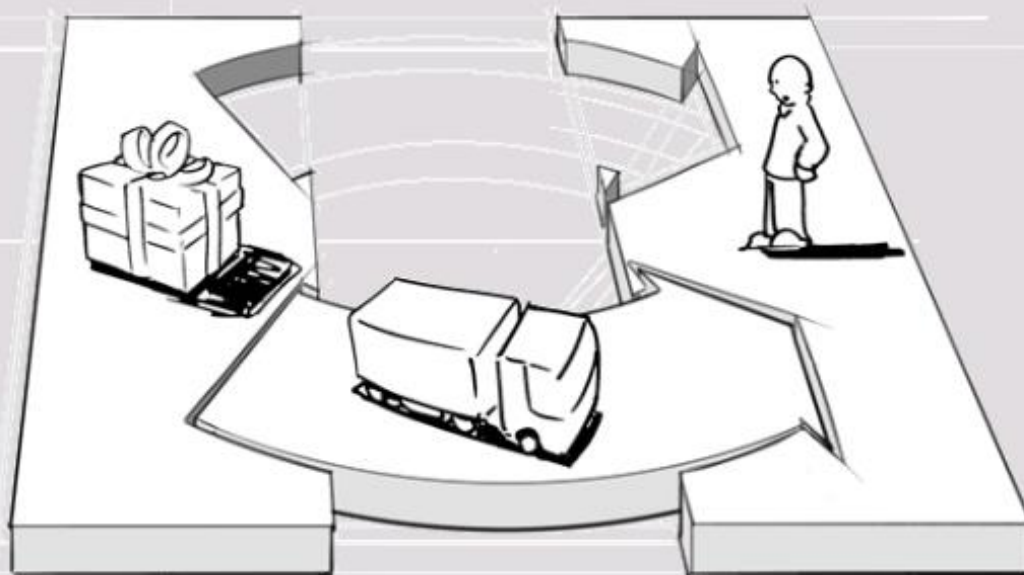
Кто наши покупатели и потребители?  
Чего они на самом деле хотят?  
(В чем заключается их проблема, которую нужно решить?)

# Ценностные предложения



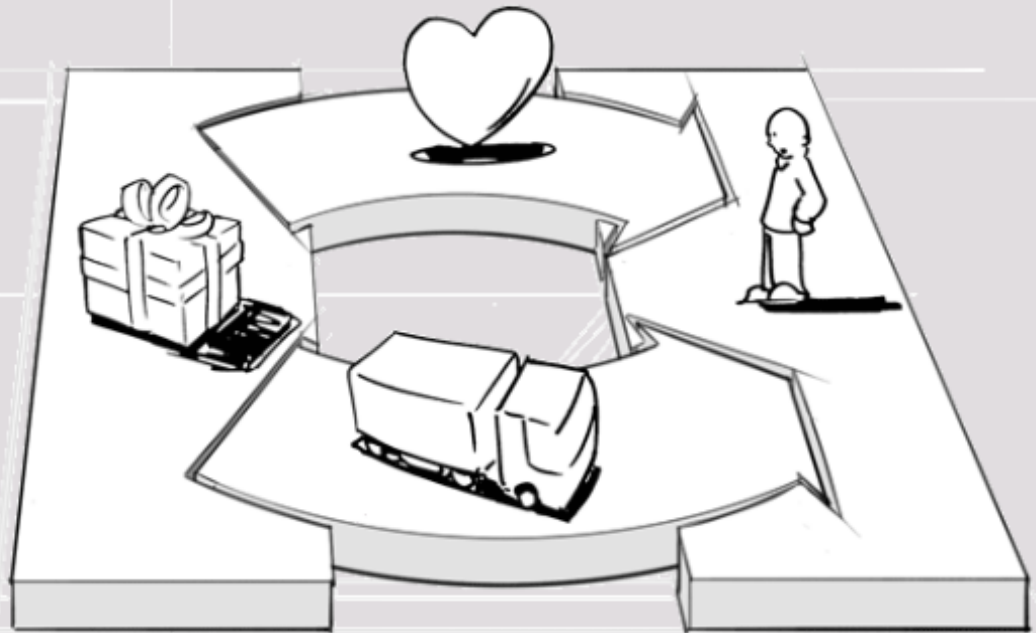
Что мы им хотим предложить?  
Как это решает их проблемы?  
Это для них важно?

# Каналы сбыта



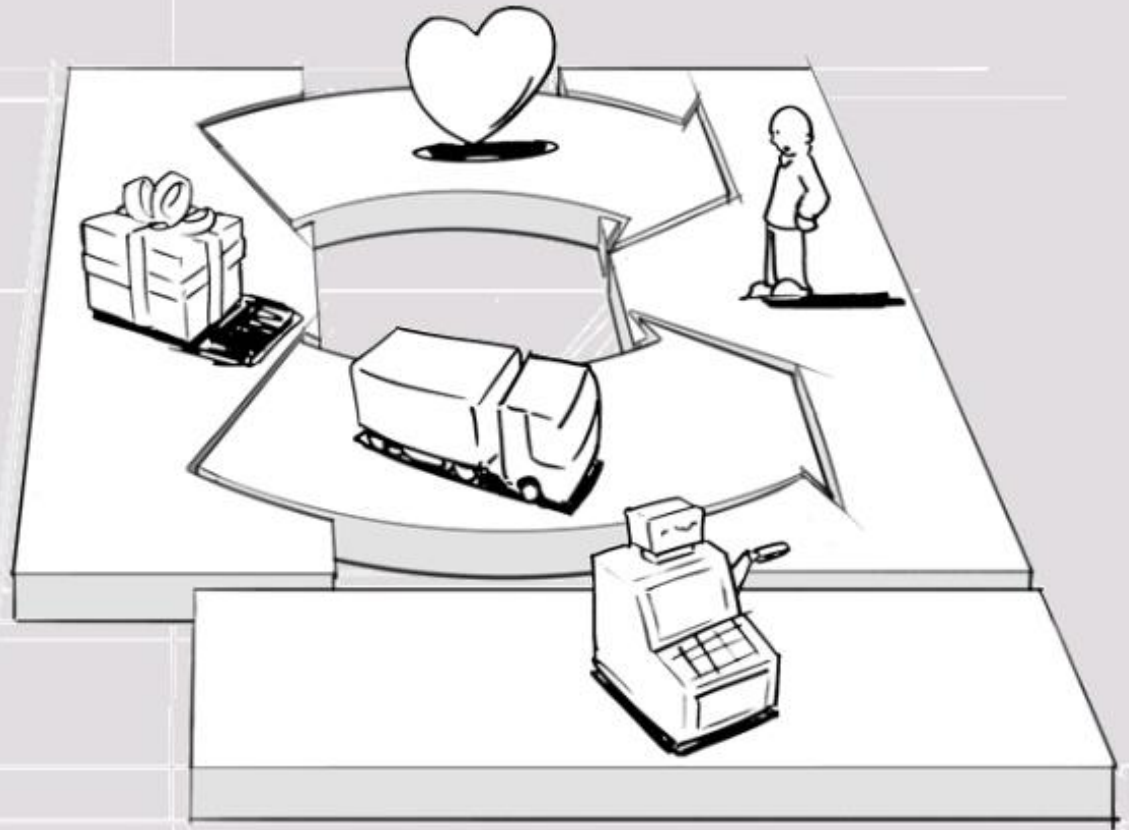
Как мы планируем достичь каждый сегмент?  
Какие каналы и точки взаимодействия?

# Взаимоотношения с клиентами



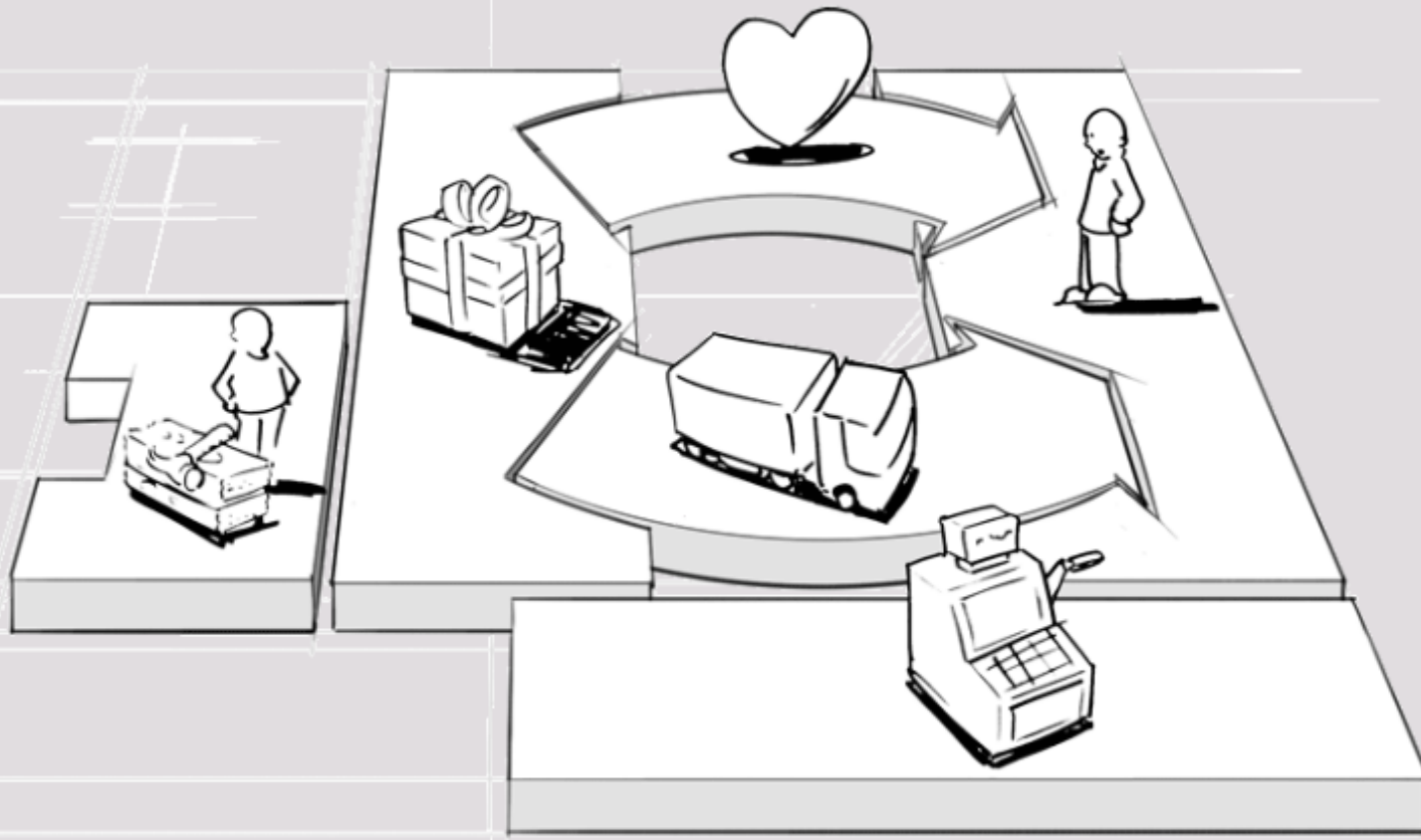
Какие взаимоотношения мы хотим установить с нашими клиентами?  
Как мы будем это делать?

# Потоки поступления доходов



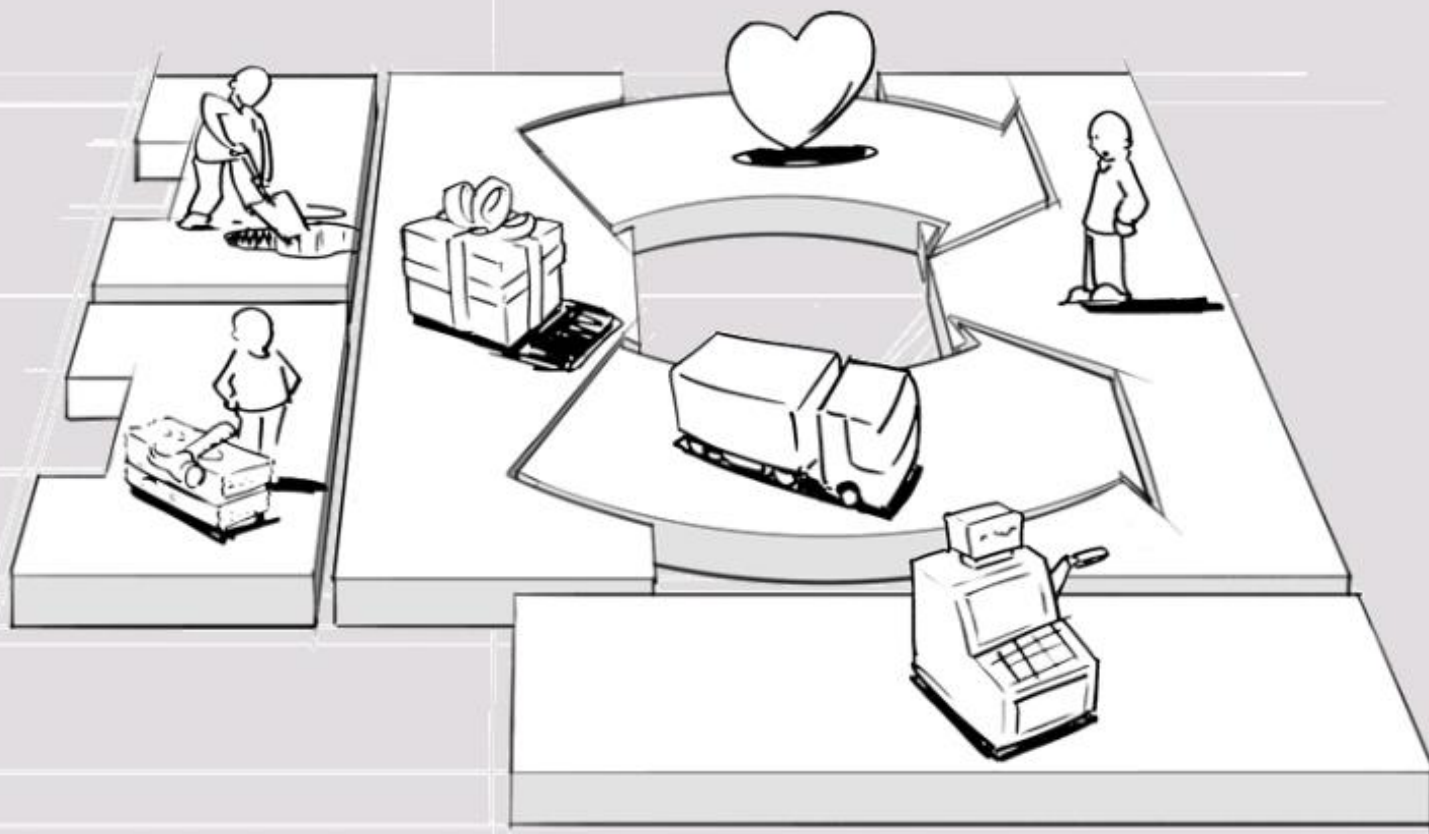
За что клиенты действительно готовы платить?  
Каким образом?  
Разовые продажи или постоянные платежи?

# Ключевые ресурсы



Какие ресурсы являются ключевыми для успеха бизнес-модели?

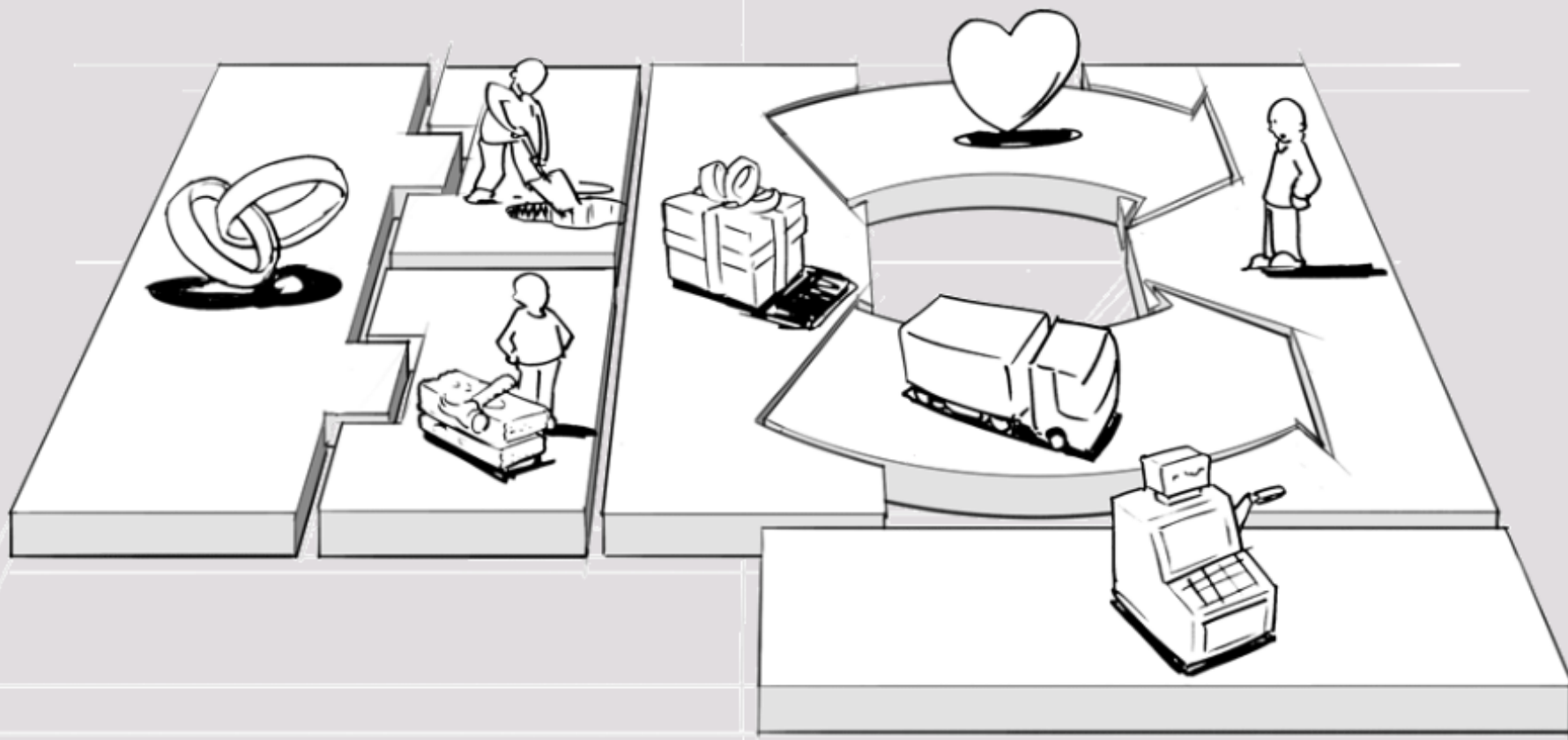
# Ключевые виды деятельности



Какие процессы и действия обеспечат нам главные конкурентные преимущества?

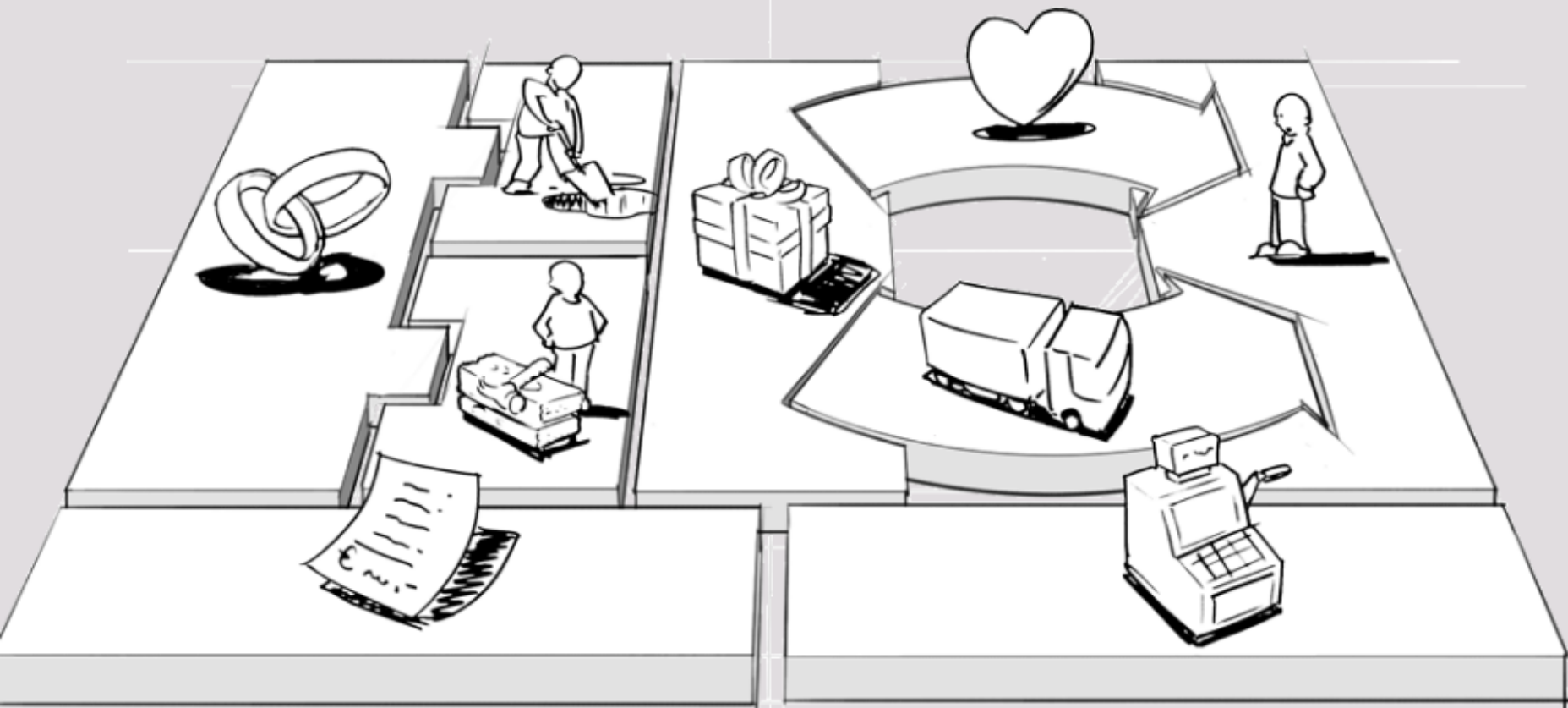


# Ключевые партнеры



Кто нам нужен в качестве партнера?  
К чьей помощи мы будем вынуждены прибегать?

# Структура издержек



Какова структура расходов?  
На что мы тратим большую часть денег?

Ключевые виды деятельности

Ценностные предложения

Взаимоотношения с клиентами

Ключевые партнеры

Потребительские сегменты

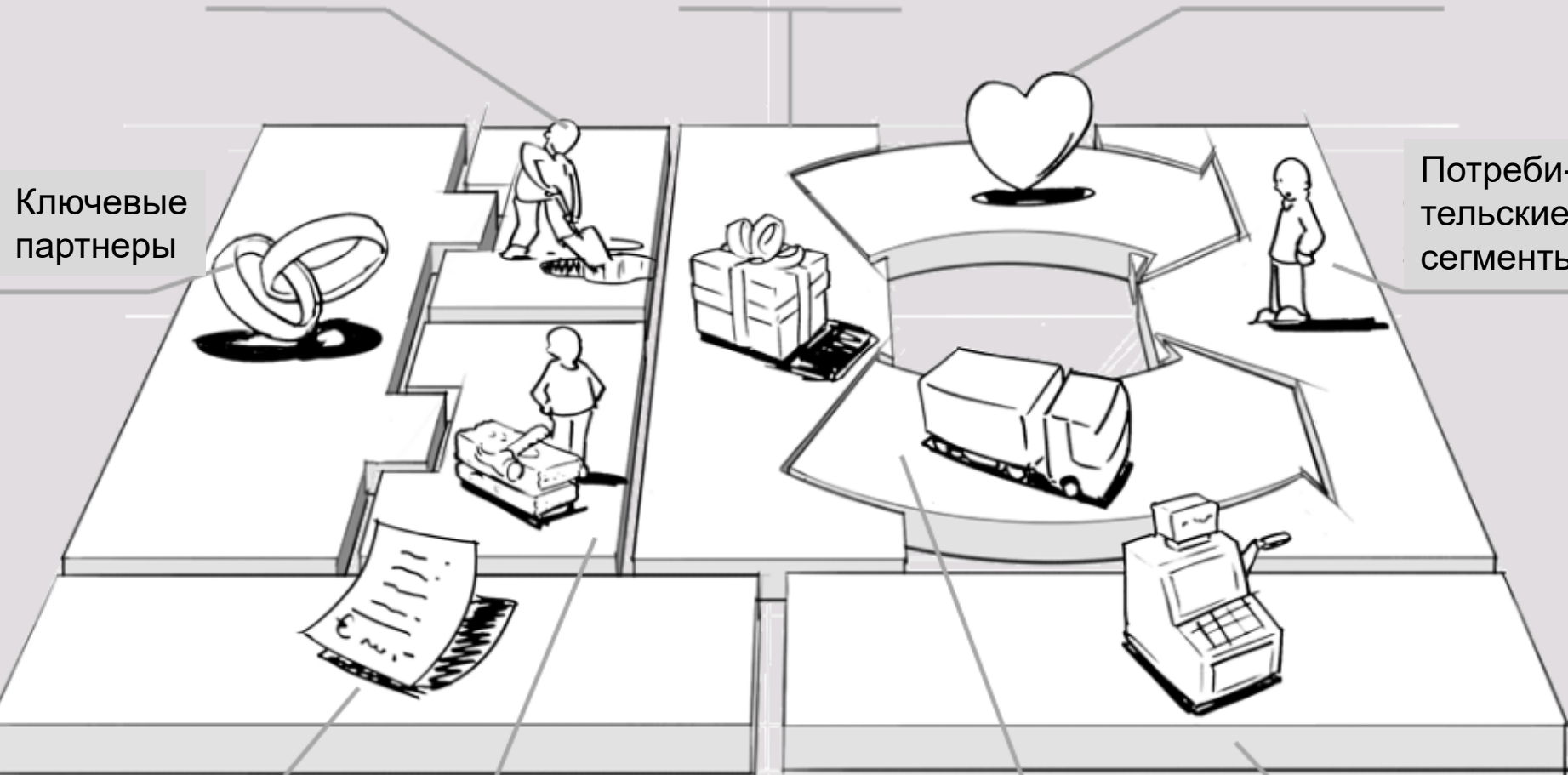
Структура издержек

Ключевые ресурсы

Каналы сбыта

Потоки доходов

# Бизнес-модель





# Шаблон бизнес-модели (А. Остервальдер)





# Бизнес-план

Документ, представляющий обоснование инвестиционного проекта, составленный в общепризнанной международной форме

Программа осуществления предпринимательской деятельности, описывающая основные аспекты будущего предприятия



# Содержание бизнес-плана

1. Резюме
2. Описание компании и продуктов
3. Анализ рынка
4. Маркетинговая стратегия
5. Производственный план
6. Организационный план
7. Финансовый план
8. Риски
9. Показатели эффективности проекта
10. Приложения



# Основные требования к бизнес-плану

- Достоверность информации
- Доступность информации
- Стиль изложения
- Оформление
- Объективность описания
- Временные рамки