# Учебный курс «Как создать свой бизнес: основы предпринимательства»

# 2021 учебный год

## Преподаватели:

Чашкина (Комарькова) Дарья Ивановна, старший преподаватель Экономического факультета МГУ, директор Бизнес-инкубатора МГУ, Шпакова Анастасия Андреевна, Говорова Ангелина Валерьевна, а также приглашенные предприниматели

## 1. Аннотация курса

Объект изучения в курсе – малый бизнес, малые предприятия

Предмет изучения – процесс создания малого предприятия, с разбором каждого из этапов построения компании.

Особенность курса – приглашенные спикеры – известные российские предприниматели.

Курс состоит из 12 семинаров, каждый из которых является ключевым блоком в построении бизнеса, и итогового семинара с презентациями и защитой проектов по созданию своего бизнеса.

Целевая аудитория курса – студенты 2-4 курсов бакалавариата и 1 и 2 курса магистратуры, которые хотят понять основы предпринимательства и научиться создавать свое собственное дело.

**Курс будет полезен студентам, которые:**

- пока на знают, чем займутся после окончания МГУ;

- имеют много фундаментальных знаний, но пока не понимают, где их применить;

- планируют запускать свой бизнес в будущем или уже начали свой проект;

- хотят работать в крупнейших компаниях России и мира;

- имеют собственные идеи проектов и хотят найти команду и инвесторов для ее реализации.

Практико-ориентированный межфакультетский учебный курс «Как создать свой бизнес: основы предпринимательства» подготовлен [кафедрой Экономики инноваций](file:///Users/daria/Downloads/ied.econ.msu.ru) Экономического факультета МГУ совместно с [Бизнес-инкубатором МГУ](http://www.inmsu.ru/) и [Бизнес-клубом МГУ](http://vk.com/bcmsu).

## 2. Приглашенные гости курса в 2021 году (список может корректироваться и пополняться):

1) Основатель компании Splat – Евгений Демин

2) Зам. председателя правительства Удмуртской Республики – Михаил Хомич

3) Основатель компаний «Дымов» и магазинов «Республика» – Вадим Дымов

4) Председатель совета директоров группы компаний Bosco di Ciliegi – Михаил Куснирович

5) Предприниматели – выпускники МГУ им. М.В. Ломоносова

И другие гости.

## 3. Цели курса

Дать слушателям конкретные навыки, «инструкцию» по созданию своего бизнеса.

## 4. Образовательные результаты

Ключевыми образовательными результатами являются следующие:

1. Способность находить бизнес-идею, понимание методов поиска бизнес-идеи для создания своего бизнеса

2. Способность проводить маркетинговый анализ, умение анализировать ключевых стейкхолдеров рынка, умение оценивать доли рынка

3. Умение строить бизнес-модель компании и умение выделять ключевые бизнес-процессы, а также проводить их оптимизацию

4. Понятие о формировании команды при создании собственного бизнеса, умение находить ключевых игроков команды, понятие о жизненном цикле команды в процессе развития бизнеса

5. Навыки построения системы продаж в своем бизнесе. Работа с воронкой продаж, определение ключевых клиентов, конкретные навыки эффективных продаж. Ведение переговоров

6. Понятие о привлечении финансирования для своего бизнеса. Знания о конкретных источниках инвестиции и способа их получения.

## 5. Методы обучения

Для обучения студентов используются следующие методы:

1. Аудиторная работа
2. Групповая работа над проектами
3. Решение бизнес-кейсов
4. Проведение деловых игр

## 6. Темы и план аудиторных занятии

|  |  |
| --- | --- |
| Занятие 1. Что такое предпринимательство? | В классе:а. Кто такие предприниматели? Основные типы мотивацийb. Какие бывают предприниматели? Что такое корпоративное и социальное предпринимательство?Домашнее задание: История одного предпринимателя  |
| Занятие 2. Тема: Поиск и выбор бизнес-идеи | В классе:a. Способы поиска и генерации идеи. Мозговой штурм. Латеральный маркетинг и другие приемы генерации идеи.b. Основные методы отбора бизнес-идеи. Многокритериальный анализ. Экспертные интервью.c. Основные методы денежной и рыночной оценки бизнес-идеи. Анализ перспективности идеи.d. Деловая игра по поиску и отбору бизнес идеи. Участникам предлагается при помощи одного из методов генерации идеи подобрать себе бизнес-идею, оценить ее перспективность и дать первую количественную оценку.Домашнее задание: Каждая команда должна подготовить бизнес-идею с экономическим обоснованием |
| Занятие 3. Приглашенные спикеры по занятиям 1 и 2 |  |
| Занятие 4. Маркетинговый анализ и оценка рынка | В классе:a. Оценка рыночного потенциала отобранной бизнес-идеи. Объем рынка, количественная и качественная оценки. Построение динамики рынка.b. Детальный анализ рынка. Конкуренты. Составление карт стратегических групп. Поставщики. Потребители. Методы составления портрета целевой аудитории. Определение размера целевой группы и выбор эффективных каналов продвижения.c. Составление маркетингового плана и плана рекламы. Определение рекламного бюджета. Определение отдачи от рекламы. Методы количественного измерения эффективности рекламы. Построение медиаплана.d. Деловая игра по оценке рынка и составлению маркетингового плана. Участникам даются реальные бизнес-идеи. Задача – максимально точно оценитьрынок и составить маркетинговый план.Домашнее задание: Проанализировать рынок выбранной бизнес-идеи |
| Занятие 4. Особенности Интернет-продвижения | В классе:а. Особенности продвижения в Интернетеb. Основные инструменты Интернет-продвиженияс. Продвижение в социальных сетяхДомашнее задание: Составить маркетинговый план выбранной бизнес-идеи |
| Занятие 5. Бизнес-модельи бизнес-процессы | В классе:a. Специализация бизнеса. Основные направления деятельности, генерирующие денежный поток. Дифференциация и ценовая конкуренция. Анализ доходных и расходных статей бизнеса.b. Преимущества и недостатки различных бизнес-моделей. Основные типы бизнес-моделей. Анализ рисков и апробация бизнес-моделей.c. Определение поддерживающих и дополнительных бизнес-процессов.d. Деловая игра по выбору бизнес-моделибизнес-процессов.Домашнее задание: Описать бизнес-модель и проанализировать ключевыебизнес-процессы компании |
| Занятие 6. Финансовая модель проекта | В классе:a. «Математика проекта»: основные статьи доходов и расходов в компанииb. Классификация расходов в компаниис. Финансовая модель проектаДомашнее задание: Описать финансовую модель проекта |
| Занятие 7. Управление командой в бизнесе | В классе:a. Способы построения команды. Определение необходимых должностей и поиск должностей под ключевых людей. Этапы развития команды на различных стадиях жизненного цикла малой компании. Основные проблемы при построении команды.b. Поиск людей для создания своего бизнеса. Ключевые методы поиска. Поиск персонала без издержек. Способы отбора сотрудников. Синергия при построении команды.c. Прекращение сотрудничества. Основные методы расставания с сотрудниками.d. Деловая игра. Участникам предлагается обоснованно выбрать должности и зоны ответственности для каждой команды.Домашнее задание: Подготовить описание команды для своего бизнеса, определить KPI для каждого участника |
| Занятие 8. Приглашенный спикер по темам 5-7 |  |
| Занятие 9. Построение продаж в бизнесе | В классе:a. Теоретические основы продаж. Различия продаж в зависимости от целевой аудитории компании. B2B, B2C, C2C и B2G.b. Методы практического построения системы продаж. Основные типы воронки продаж. Анализ воронки продаж. Организация работы компании на основе типа рынка и целевой аудитории.c. Практические приемы и навыки продаж. Процесс продажи. Прямые продажи. Холодные звонки. Улучшение качества каждого из этапов процесса продаж.d. Деловая игра по совершенствованию навыков продаж. Участники делятся на команды и должны в процессе торга достигнуть лучшего результата, нежелидругие команды.Домашнее задание: Подготовить воронку продаж для своего бизнеса, описатьключевых клиентов |
| Занятие 10. Финансирование бизнеса | В классе:a. Финансирование собственного бизнеса. Бизнес-ангелы, венчурные фонды, инвестиционные фонды. Этапы развития проектов и возможное финансирование на каждом из них. Банковское инвестирование. Бутстреппинг. Краудфандинг.b. Государственные источники финансирования. Венчурное финансирование. Типы инвесторов, их требования к проектам, условия финансирования.c. Этапы проведения сделки. Понятие выхода из проекта. Примеры проинвестированных компании. Основные ошибки при привлечении инвестиции изаключении сделок.Домашнее задание: Описать методы получения инвестиции для своего бизнеса, определить сумму и возврат на инвестиции |
| Занятие 11. Приглашенный спикер по темам 9 и 10 |  |
| Занятие 12. Бизнес-презентация и ведение переговоров | В классе:1. Подготовка к переговорам. Стратегия2. Подготовка к переговорам. Тактика3. Приемы ведения переговоровДомашнее задание: Подготовка финальной презентации |
| Итоговой семинар. Подведение итогов. | В классе:1. Презентация проектов слушателей курса2. Подведение итогов, резюме курса3. Проставление зачетов |

## Вопросы к зачету:

* Формы и виды предпринимательской деятельности
* Бизнес-модель как источник конкурентного преимущества
* Формирование ценностного предложения для выведения продукта на рынок
* Экономические ресурсы предпринимательской деятельности
* Человеческий фактор в бизнесе
* Финансовые результаты предпринимательской деятельности
* Бизнес-планирование предпринимательской деятельности
* Информационные технологии в предпринимательстве

## Литература:

Практическое пособие к семинарским занятиям по курсу «Основы предпринимательства: учебное пособие» / Под ред. Н.П. Иващенко. — М.: Проспект Москва, 2017. — 336 с.