# Учебный курс «Как создать свои бизнес основы предпринимательства»

## Преподаватели:

Хомич Михаил Викторович

Комарькова Дарья Ивановна

## 1. Аннотация курса

Объект изучения в курсе – малый бизнес, малые предприятия

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

Курс состоит из 13 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, которые хотят понять основы предпринимательства и научиться создавать свое собственное дело.

## 2. Приглашенные гости курса в 2017 году:

1) Президент корпорации GEOX - Mario Moretti Polegat

2) Основатель компании Splat – Евгений Демин

3) Сооснователь сервисов [Qlean](https://qlean.ru/" \t "_blank) и [Shelly](https://shelly.ru/" \t "_blank) Никита Репешко

## 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 инвестиции для своего бизнеса. Знания о конкретных источниках инвестиции и способа их получения.

## 5. Методы обучения

Для обучения студентов используются следующие методы:

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

## 6. Темы и план аудиторных занятии

|  |  |
| --- | --- |
| Занятие 1. Что такое предпринимательство? | В классе:  а. Кто такие предприниматели? Основные типы мотиваций  b. 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. Приглашенный спикер 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 оценить  рынок и составить маркетинговый план.  Домашнее задание: Проанализировать рынок выбранной бизнес-идеи |
| Занятие 4. Особенности Интернет-продвижения | В классе:  а. Особенности продвижения в Интернете  b. Основные инструменты Интернет-продвижения  с. Продвижение в социальных сетях  Домашнее задание: Составить маркетинговый план выбранной бизнес-идеи |
| Занятие 5. Бизнес-модель  и 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-модели  бизнес-процессов.  Домашнее задание: Описать бизнес-модель и проанализировать ключевые  бизнес-процессы компании |
| Занятие 6. Приглашенный спикер по темам 4 и 5 |  |
| 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 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, нежели  другие команды.  Домашнее задание: Подготовить воронку продаж для своего бизнеса, описать  ключевых 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 и  заключении 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. Ведение переговоров | В классе:  1. Подготовка к переговорам. Стратегия  2. Подготовка к переговорам. Тактика  3. Приемы ведения переговоров  Домашнее задание: Подготовка финальной презентации |
| Итоговой семинар. Подведение итогов. | В классе:  1. Подведение итогов, резюме курса  2. Простановка 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» / Под ред. Н.П. Иващенко. — М.: Издательство Московского университета, 2013. — 168 с.