

КРЕАТИВНИЙ ПІДХІД ДО НАПИСАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ (НА ПРИКЛАДІ КОНСАЛТИНГОВОЇ ФІРМИ)

ПЛАН УРОКУ

НАЗВА УРОКУ:	Креативний підхід до написання бізнес-плану (на прикладі консалтингової фірми)
АВТОР УРОКУ:	Сулима Наталія Миронівна
НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД	Міжрегіональний центр профтехосвіти художнього моделювання і дизайну м. Львова
ТРИВАЛІСТЬ УРОКУ:	80 хв.
ЦІЛІ УРОКУ:	Учень: <ul style="list-style-type: none">– використовує поняття і терміни: компетентність, асертивність, креативність, підприємливість;– розуміє поняття підприємництва й описує риси підприємливої людини;– розуміє суть формування підприємницьких підходів;– розуміє роль підприємницьких підходів у задоволенні своїх і чужих потреб;– характеризує структуру бізнес-плану;– відрізняє креативність від підприємливості;

	<ul style="list-style-type: none"> – називає риси підприємливої особи; – пояснює, в чому полягає компетентність і підприємливість; – аналізує розділи бізнес-плану.
ЗАСТОСОВАНІ МЕТОДИ:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дискусія 2. Міні лекція викладача 3. Робота в малих групах 4. Ситуаційні вправи
НЕОБХІДНІ НАВЧАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ:	<ol style="list-style-type: none"> 1.Мультимедійний проектор 2.Лептоп 3.Фліпчарт 4.Маркери 5.Скотч 6.Макети капелюхів
ВИКОРИСТАНІ ПІДРУЧНИКИ Й ІНШІ МАТЕРІАЛИ:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Іванюта С. М. Основи підприємницької діяльності: навч. посібник / С. М. Іванюта, В. Ф. Іванюта. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 288 с. 2. Шваб Л. І. Основи підприємництва: навч. посібник / Л. І. Шваб. – К.: Каравела, 2015. – 344 с. 3. Матеріали тренінгів у рамках проекту «Активна молодь на ринку праці - підвищення якості професійного та підприємницького навчання в

	українських навчальних закладах з використанням методів моделювання ».
--	--

КОНСПЕКТ УРОКУ - МАТРИЦЯ

Конспект уроку «Креативний підхід до написання бізнес-плану (на прикладі консалтингової фірми)»

ЕТАПИ ЗАНЯТЬ	ТРИВАЛІСТЬ ЕТАПУ	КОРОТКИЙ ОПИС ДІЙ УЧИТЕЛЯ ТА УЧНІВ	НАВЧАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ, ВИКОРИСТАНІ НА ЕТАПІ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний етап	2 хв.	Привітання учасників		Створення сприятливої атмосфери
Вступ	3 хв.	Вступна бесіда. Оголошення теми та цілей заняття	Розповідь учителя Перегляд мотиваційного відеоролика	Мотивація до навчання
	10 хв.	Знайомство. Представлення учасників з визначенням основних досягнень.	Індивідуальний підхід	Знайомство. Розуміння індивідуальної особистості кожного

				учасника.
Подання теоретичного матеріалу	10 хв.	Подання інформації про креативні підходи в процесі визначення бізнес-ідеї та написання бізнес-плану	Міні-лекція вчителя	Розгляд основ та підходів визначення креативності в системі підприємництва
Практичний блок	15 хв.	Аналіз основних розділів бізнес-плану та його фінансово-економічних показників	Зразок бізнес-плану (додаток 4) Вправа «6 капелюхів де Боно» (додаток 5)	Визначення основних напрямків в роботі над кожним із розділів бізнес-плану
Практичний блок	5 хв.	Вплив когнітивних зв'язків та пізнавальних процесів на економічну компетентність	Вправа «Когнітивне=Пізнавальне» (додаток 1)	Розуміння того, як формуються когнітивні зв'язки
Практичний блок	15 хв.	Визначення цілей – “нульовий” крок. Ознайомлення учасників з характеристиками сформульованої належним чином мети.	принцип SMART (додаток 2)	Вміння визначати пріоритетність цілей та їх вплив на підприємництво

Закріплення нового матеріалу	5 хв.	Розповідь про вплив креативності на розробку успішних бізнес-проектів	Розповідь	Оцінка мотиваційно-ціннісного, когнітивного та діяльнісного компонентів
Закріплення нового матеріалу	10 хв.	Вплив креативного мислення на розробку бізнес-плану	Розповідь - презентація Відео-матеріали	
Підсумок уроку	5 хв.	Обговорення з учасниками ролі креативного підходу до написання бізнес-плану	Дискусія	Розуміння основних підходів та значення рівня креативності в системі підприємництва

Додатки:

Додаток 1

Виконайте усі завдання за час не довше 3 хвилин

1. Перш ніж розпочати роботу, прочитайте усі завдання.
2. Напишіть свої ініціали у правому верхньому кутку аркуша.
3. Намалуйте три кола на лівому полі.
4. Поставте галочку у кожному колі.
5. Підпишіться внизу аркуша.
6. Підкресліть завдання номер 1.
7. На звороті аркуша поділіть 50 на 15,5.
8. Зробіть три отвори у цьому місці...
9. Якщо ви виконали усі завдання, вигукніть „готово!”
10. На звороті аркуша намалуйте велосипед у вертикальній позиції, вигляд зверху.

11. Подивіться на малюнок завдання 10 й оцініть результати своєї роботи.
12. Якщо ви вважаєте, що перші добрались до цього пункту, вигукніть: „веду”
13. Перевірте час на своєму годиннику.
14. Підкресліть усі одноцифрові числа з лівої сторони аркуша.
15. Коли доберетесь до цього пункту, вигукніть своє ім'я.
16. Напишіть внизу аркуша сьогоднішню дату.
17. Коли закінчите читати пункт 18, виконайте тільки завдання № 2.
18. Обведіть колом кожне число, кратне трьом.

Додаток 2

Визначення цілей

Мета:

Ознайомлення учасників з характеристиками сформульованої належним чином мети - принцип SMART.

Тривалість:

Близько 15 хвилин

Методи:

- мультимедійна презентація/лекція,
- матеріали майстерні,

- дидактична дискусія.

Хід вправи :

1. Кожен учасник отримує Матеріал №1
2. Тренер пояснює принцип SMART:
 - S** – (specific) конкретна
 - M** – (measurable) вимірювана
 - A** – (achievable) досяжна
 - R** – (realistic) реальна
 - T** – (time & cost oriented) визначена в часі і орієнтована на витрати
3. Завданням учасників буде упорядкування кожної мети у відповідності до принципу SMART.
4. Ведучий модерує дискусію з отриманих відповідей.

Матеріали:

- a) Блокноти і ручки,
- b) Матеріал №1.
- c) **Матеріал додатку 2**
- d) Визнач, які з нижче зазначених цілей визначені правильно (згідно з моделлю SMART)

Ціль	Невідповідна моделі SMART	Визначена згідно з моделлю SMART
Поїхати у подорож зі своїми знайомими з Клубу Вільного Пірнання		
З січня 2020 відкласти щомісяця 500 гривень у інвестиційний фонд для		

навчання		
Збільшити продаж		
З грудня 2019 зробити аналіз конкуренції, з лютого внести зміни, які впливають із результатів аналізу, а з березня 2020 найняти спеціаліста з маркетингу		
З червня наступного року знайти земельну ділянку, яка відповідає вимогам для території під літній будиночок		
З 1 вересня присвячувати родині один повний день щотижня для спільного проведення часу		
Приділяти більше уваги навчанню		
Записатися на післядипломні курси у Львівському університеті з жовтня 2020		
Підвищити свою кваліфікацію		
До кінця жовтня написати реферат		
Підвищити конкурентоспроможність фірми		
З понеділка активно проводити час з родиною по понеділках і четвергах з 18 до 20		
Проводити більше часу з батьками		
У лютому 2020 поїхати в подорож у Єгипет з трьома друзями з Клубу		

Вільного Пірнання		
Збудувати літній будиночок		
До кінця першого кварталу 2020 року збільшити обсяг продукції на 30%		
Відкласти кошти на освіту		
Покращити навчання		

Додаток 3

Тест на підприємливість – Чи є ти підприємцем?¹

Тест складається з питань і тверджень. Біля питань і тверджень, з якими ти погоджуєшся, напиши Т (для ТАК) і Н (для НІ). Постарайся відповідати спонтанно і позначай ті відповіді, які приходять Тобі на думку першими після прочитання питання. Не замислюйся довго - тут немає хороших чи поганих відповідей.

1. Важливішим є життя в спокої від постійного пошуку і прагнення до нових цілей.
 2. Відповідала би мені ситуація, коли б я сам(а) був(ла) б собі шефом.
 3. Я людина, яка швидко роздратовується.
 4. Завжди трактую людину, яка є моїм начальником або має наді мною владу, з обережністю і повагою.
 5. Коли я розмовляю з людьми з влади або моїми начальниками відчуваю себе розслабленим (ою) і впевненим (ою).
 6. Часто переймаюся дрібними справами.
 7. Волію працювати зі складною людиною і такою, яка добре розуміється на питанні, ніж поступливою, але не дуже компетентною.
 8. Чи маєш тенденції до того, щоб бути песимістом і занадто обережною людиною у складних ситуаціях?
 9. Чи добре себе відчуваєш в товаристві, де всі між собою жартують і розповідають один одного анекдоти?
 10. Чи мав (ла) би щось проти того, щоб виїхати до мало привабливої частини країни, якби це була форма заохочення, просування по службі?
 11. Чи зможеш ти виконувати монотонну і повторювану роботу без відчуття нудьги?
 12. Чи міг (могла) би досягнути більше, якби Твої зусилля були б більше оцінені?
 13. Чи нервує Тебе марнотратство (включене непотрібне світло, викинута їжа)?
 14. Чи зможеш відчувати себе повністю відпочилим (ою), виїжджаючи на канікули?
 15. Забагато є законів і правил в сьогоднішні часи.
 16. Я намагався (лась) тяжко працювати, щоби бути серед найкращих у своїй сфері.
 17. Денервуюся, коли мій годинник йде неправильно.
 18. Терплю повністю відмінні від моїх погляди і поважаю думку інших людей.
 19. Я обмежую своє товариське життя або відпочинок для того, щоб працювати більш ефективно.
 20. Маєш супротив перед занадто люб'язним ставленням до осіб, які колись виявитися корисними в моїй кар'єрі.
-

21. Важливо досягти більшого успіху, ніж особи протилежної статі.
22. Я сердитий (а), коли люди є не пунктуальними.
23. Важливіше для мене бути собою, а не виправляти-покращувати себе.
24. Люблю собі алкоголем покращувати настрій.
25. Я відчуваю себе погано і тривожно, коли відчуваю, що марную свій час.
26. Я люблю азартні (числова лотерея, футбольні ставки, рулетку, лотереї)
27. Люблю впроваджувати зміни і покращення в організації і способі діяльності.
28. З труднощами забуваю про роботу, коли закінчуються робочі години.
29. Чи нервує Тебе відсутність продуктивності?
30. Чи нервує Тебе, коли начальник говорить Тобі, що маєш робити?
31. Чи любиш жартувати над іншими?
32. Чи страждаєш від безсоння?
33. Чи нервує Тебе, коли Твій начальник говорить Тобі, як краще зробити Твою роботу?
34. Я зможу пробачити друзі, другу відсутність в них знань чи вмінь так довго, наскільки вони мені симпатичні.

ВІДПОВІДІ

За відповідь ТАК на питання № 2, 3, 5, 6, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 25, 27, 29, 30, 31, 32, 33, 36 запиши собі по 1 балу.

За відповідь НІ на питання № 1, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 14, 23, 24, 26, 28, 34, 35 запиши собі по 1 балу.

ПІДСУМУЙ РЕЗУЛЬТАТИ І ПЕРЕВІР, ЯКИМ ТИПОМ ПІДПРИЄМЦЯ ТИ Є.

0 - 10 балів – ТИПОВІ ПІДЛЕГЛІ

11 - 19 балів – ЧЕСНІ БАНКІРИ

20 - 24 балів – КЕРІВНИКИ З РИСАМИ ПІДПРИЄМЛИВОСТІ

25 - 30 балів – ПІДПРИЄМЦІ З СИЛЬНИМИ ТЕНДЕНЦІЯМИ ДО ВЕДЕННЯ ВЛАСНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

31 - 36 балів – НЕВРОТИЧНІ ПІДПРИЄМЦІ

ТИПОВІ ПІДЛЕГЛІ: Особи, в яких відсутні будь-які риси для ведення діяльності на власний рахунок.

ЧЕСНІ БАНКІРИ: Не любиш ризикувати. Ти маєш натуру розсудливої і акуратної людини. Волієш спостерігати за діяльністю інших людей, ніж бути керівником. Не мусиш мати постійного контакту з людьми. Тобі відповідає спокійна робота та обмежена відповідальність. Надаєш перевагу виконанню доручення, ніж їх давати. Справляєшся в тій діяльності, де потрібне аналітичне мислення і чіткість. Тобі можна довірити гроші не боячись, що ти зробиш з ними щось ризиковане. Справишся в бухгалтерському обліку, відділу контролю якості та у всій діяльності, яка вимагає точності.

КЕРІВНИКИ З РИСАМИ ПІДПРИЄМЛИВОСТІ: Ти любиш перебувати з людьми, організовувати їм роботу, планувати невеликі заходи і контролювати поточну діяльність. Брати на ризик у Твоєму випадку має багато спільного з холодною калькуляцією. Надлишок фантазії і надмірний ризик в діяльності в інших людей дратує Тебе. Співпраця з іншими не становить для Тебе жодної проблеми, ти вмієш пристосовуватися до групи. Обов'язки ти виконуєш згідно з дорученнями. Ти любиш знати, що конкретно виникає з Твоєї діяльності. Ти шукаєш правильних рішень, перевірених і вже раніше використаних. Справишся як підприємець невеликого підприємства, керівник групи впорядкованих людей.

ПІДПРИЄМЦІ З СИЛЬНИМИ ТЕНДЕНЦІЯМИ ДО ВЕДЕННЯ ВЛАСНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ. Любиш брати на себе ризик, любиш непевні ситуації і трепет емоцій, коли очікуєш результату свого рішення. Маєш вміння віддавати справи власному ходу подій, коли це необхідно. Впорядкування і рутини Тобі заважає. Ламання бар'єрів і ламання принципів Тобі подобається. Ти зосереджуєшся на тому, що цікавить Тебе в даний момент. Ти не маєш звички контролювати інших людей, надаєш перевагу спонукати їх до мислення і діяльності. Справишся як справжній підприємець або креативний керівник активної команди людей.

НЕВРОТИЧНІ ПІДПРИЄМЦІ: Твоє бажання ризикувати є дуже великим. Ти маєш виняткову схильність до азарту і бажання постійного вигравання. Ти переживаєш, коли щось Тобі не йде. Не вмієш програвати. Співпраця з Тобою може бути захоплююча, але одночасно дуже обтяжлива. Ти любиш спонтанну діяльність і сильні емоції. Ти не хочеш робити планів, ні замислюватися, що може статися, якщо приймеш неправильне рішення. Співпраця з іншими можлива тільки тоді, коли вони підкоряться Твоїй волі. Контроль за діяльністю інших людей Тобі набридає. Справишся у вільних професіях або на незалежній і самостійній посаді.

Додаток 4
Зразок бізнес-плану

ВІРТУАЛЬНИЙ ГОТЕЛЬ РЕЧЕЙ



Наші громадяни звикли зберігати все, що не вмістилося в квартирі, на балконі або в гаражі. Ми пропонуємо «засовувати» лижі, велосипеди, валізи і старі холодильники в мобільний телефон або комп'ютер. За допомогою нашого сервісу особисті речі можна каталогізувати і здавати на платне зберігання.

Наш новий сервіс зі зберігання особистих речей працюватиме на основі програмного додатку, який буде створено на платформі «Фейсбук».

У «Фейсбук» щодня перебувають близько сорока мільйонів чоловік, які переписуються, дивляться фотографії або фільми, слухають музику, читають або грають. Практично кожен день в «Фейсбук» з'являється кілька нових ігор або додатків. Ми пропонуємо створити свій додаток прямо на платформі соціальної мережі у форматі Flash. Наступний хід - пошук програміста, який напише нам додаток, який ми придумали. Знайти такого професіонала можна на спеціалізованих інтернет-біржах фріланса, або замовити розробку ідеї веб-студії.

За його допомогою людина може позбавити себе від зайвого мотлоху в квартирі. В першу чергу мова йде про ті речі, які використовуються досить рідко і займають і без того невеликий життєвий простір, наприклад, сезонне взуття та одяг, лижі, велосипеди, іграшки та ялинкові прикраси і так далі. Словом, все те, що наша людина звикла зберігати на балконах, в гаражах, під ліжками і в інших місцях. Багатьом нашим громадянам необхідно десь вивезти меблі та інші речі на час ремонту, обміну та купівлі-продажу житла тощо.

Як тільки житель Львова відчув себе обмеженим непотрібними речами, він включає додаток «Віртуальний готель речей» і викликає консьєржа. Той приїжджає, забирає непотрібне на склад, а потім фотографує речі і створює каталог, до якого замовник може звернутися в будь-який час. Простіше, з квартири всі предмети "переміщаються" в телефон та компютер. Як тільки настала зима, і людині знову знадобилася лижі або дошка для сноуборду, він викликає консьєржа і той повертає йому річ у повній цілості. Крім того, за допомогою сервісу можна допомагати позичати речі друзям.

Користь для клієнта, безумовно, ясна, але в чому вигода для самої служби? Природно, що за послуги зберігання сервіс бере невелику плату. Так, найдешевше клієнтам обійдеться зберігання стандартних предметів

невеликого розміру. Наприклад, взуття, книг, малої побутової техніки і персональної електроніки. Все це можна зберігати всього по 50 гривень на місяць за позицію. Речі крупніші ; велосипеди, автокрісла, валізи і ліжкі обійдуться по 150 гривень на місяць. А ось за великі коробки і контейнери, в яких зберігаються предмети, які людині не хочеться каталогізувати, потрібно буде платити по 250-300 гривень в місяць.

Також сервіс може заробляти гроші на терміновій доставці речей. Так, доставка в день замовлення обійдеться в 35, а якщо людині захотілося отримати свою річ менше, ніж через три або дві години після повідомлення, сплатити доведеться вже 100 і 200 гривень відповідно. Зараз сервіс працює тільки на території Львова, але очікується, що вже в 2016-2017 рр. зони обслуговування будуть розширені на інші міста.

Матеріально-технічна база проекту : для організації роботи нашого сервісу передбачається оренда приміщення площею 85-100 м.кв. Приміщення повністю відповідає нормативним та санітарним нормам, оснащене відповідною вентиляцією, а також системою опалення-кондиціонування для підтримання на складі оптимальної температури для зберігання речей. Створюване підприємство комплектується новим складським обладнанням, меблями і іншими активами за рахунок одержаного кредиту.

СОЦІАЛЬНО – ДЕМОГРАФІЧНИЙ ПОРТРЕТ НАШОГО СЕРВІСУ

Оновними користувачами нашого сервісу, опираючись на результати анкетування, будуть активні, в основному сімейні люди 30-60 років. Вікові категорії 28-35 і 44-55 років формують 40% кожен. Найменш популярними будуть наші послуги серед підлітків (16-20 років) та людей похилого віку(67-75 років).

Актуальність нашої ідеї в тому числі ґрунтується на анкетуванні, яке провела наша творча група. Було опитано майже 70 чоловік різного віку і статі. За результатами даного анкетування 90% опитаних громадян мають проблеми із життєвим простором у власних домівках, що є дуже характерним і ,нажаль, типовим для нашої країни; 15% респондентів заявили про перетворення їхніх квартир у склад непотрібних речей , але позбавитись від них- несила; 20% відзначили, що воліють аби хтось інший зайнявся їхніми речами, а вони згодні за це заплатити: 70% опитаних підтримують ідею створення сервісу із зберігання речей і охоче ним скористаються; 85% респондентів вважають оптимальною плату за зберігання речей у діапазоні- 50-250 гривень на місяць.

Таким чином, кількість потенційних клієнтів з високою степінню замовлення нашого сервісу складає близько 70% від усіх опитаних, з них 56% потрапляють в освоюваний нами ціновий сегмент.

ІННОВАЦІЙНІСТЬ нашої бізнес-ідеї є очевидною , оскільки аналогічних мобільних сервісів у нашому місті ще немає. Конкуренція буде дуже низькою на початковому етапі.

ВРАХУВАННЯ ЗМІН В ПОТРЕБАХ, СМАКАХ ТА УПОДОБАННЯХ СОЖИВАЧІВ ПРИ РОЗРОБЦІ ДАНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ІДЕЇ

Зміни	Конкретні зміни	Нові можливості
1.Стиль життя людей	1.Вирішення багатьох побутових проблем	1.Збільшення життєвого простору
2.Якість життя, рівень комфорту	2.Покращення житлових умов	2.Можливість осучаснити своє житло за рахунок вивільнених

		площ
3.Технології	3.Поява нових корисних технологій	3.Можливість користуватися новими цікавими технологіями

3. РЕАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ

Суттєвою перевагою нашого сервісу є те, що місце розташування даного віртуального готелю речей (складського приміщення) для споживачів не має суттєвого значення, тому можна орендувати порівняно недороге приміщення в будь-якому районі міста і при цьому мати можливість вибрати приміщення, яке би найкраще відповідало нашим вимогам. Знайти таке приміщення у нових районах легше і дешевше, адже обов'язковими вимогами є ідеальний санітарно-гігієнічний стан складських приміщень, а також наявність парковки для автомобілів.

АНАЛІЗ РИНКУ

Аналіз даної сфери послуг показує, що наш сервіс- це свого роду новинка для нашого міста. Конкуруючі фірми нам не відомі.

СВОТ-аналіз

СИЛЬНІ СТОРОНИ:

- індивідуальний підхід
- неосвоєний сегмент ринку
- низька конкуренція
- актуальність послуги і збільшення до неї інтересу споживачів

СЛАБКІ СТОРОНИ:

- обмеженість фінансових ресурсів
- відсутність власного приміщення
- слабка інформованість споживачів за рахунок новизни даного сервісу

МОЖЛИВОСТІ:

- розширення спектра послуг-збільшення прибутку
- вихід на нові територіальні ринки

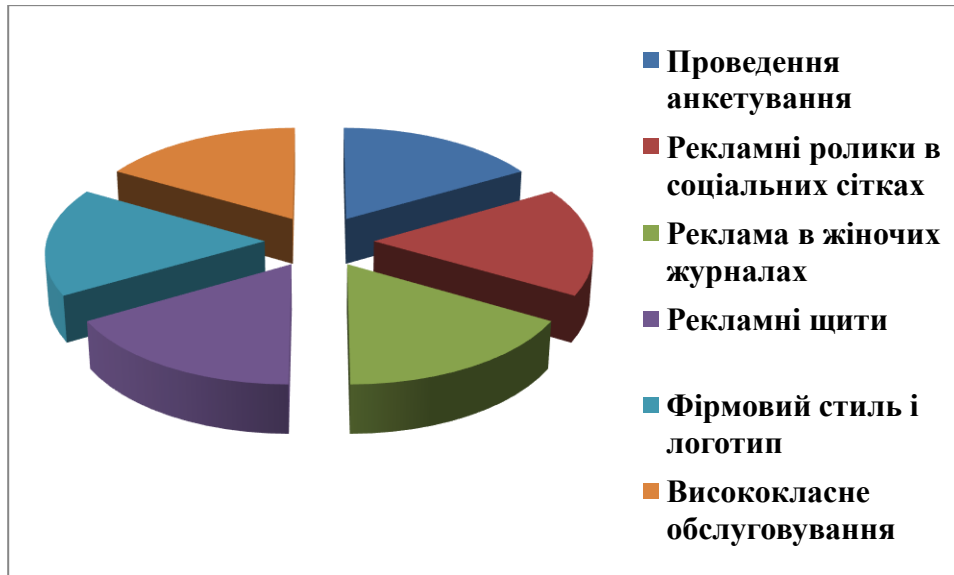
ЗАГРОЗИ:

- недостатність ресурсів для здійснення проекту
- вихід на ринок інших гравців, що може призвести до скорочення замовлень даного сервісу.

РЕКЛАМНІ ЗАХОДИ

Саме розміщення нашого програмного додатку на платформі «Фейсбук» є потужним рекламним елементом, адже соціальні сітки щодня відвідують тисячі користувачів і для багатьох з них вони є важливим джерелом інформації. У «Фейсбук» щодня перебувають близько сорока мільйонів чоловік, які переписуються, дивляться фотографії або фільми, слухають музику, читають або грають.

СКЛАДНИКИ 100% УСПІХУ

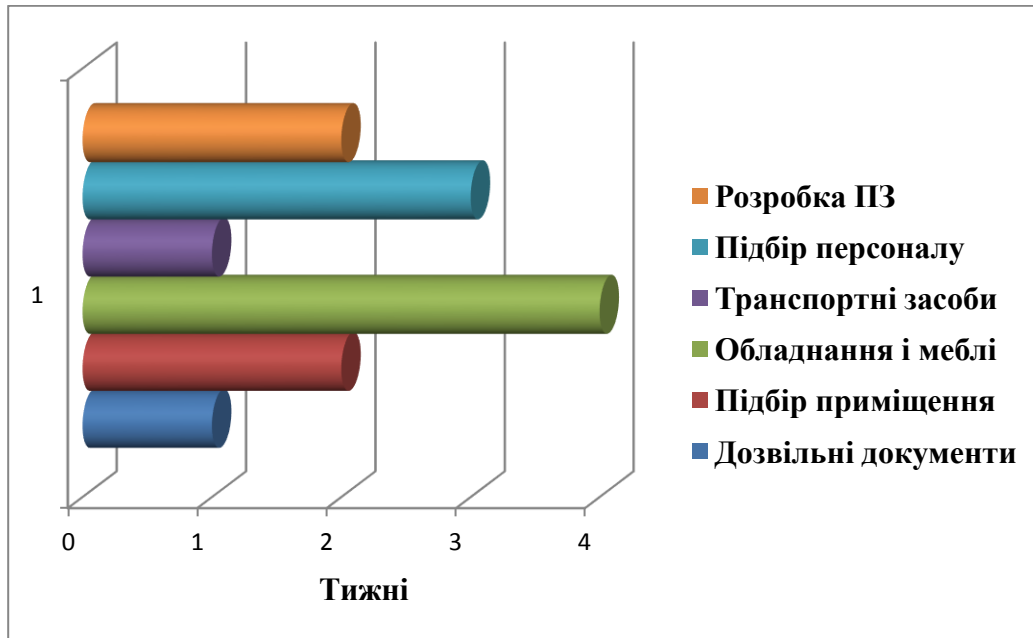


Наші консьєржі при зустрічі з клієнтами використають всю свою харизму, бездоганність у всьому -поведінці, зовнішньому вигляді, бажанні бути корисними, допомогти знайти вихід із проблеми, порадити і дати слушну ідею у затрудненні. Врешті решт, ми хочемо купувати не товари і послуги, а вирішення своїх проблем. Тому, власне і девізом нашого сервісу і його слоганом є «Ми тут, щоб позбавити вас від проблем і вирішити їх для Вас!». А це саме ця фраза, яку хочуть почути більшість із нас на певному етапі життя.

Спираючись на результати проведеного нами анкетування (бл.70 чол.) , ми визначили приблизну шкалу цін нашого сервісу:

- 1.Зберігання стандартних предметів невеликого розміру – 50-100 грн.міс.
- 2.Зберігання крупних предметів -150-200 грн.міс.
- 3.Зберігання великих коробок і контейнерів, які не каталогізовані- 300-400 грн. міс.
- 4.Зберігання меблів і крупної побутової техніки -400-500 грн.міс.
- 5.Термінова доставка в день звернення - 35 грн.
- 6.Термінова доставк протягом двох годин -200 грн.
- 7.Термінова доставка протягом трьох годин -100 грн.

ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ІДЕЇ



5. Джерела фінансування бізнес – ідеї

Послуги даного сервісу будуть орієнтовані на клієнтів із середнім стабільним доходом. Організаційно-правова форма –ПП. Фінансові ресурси, необхідні для здійснення проекту- 40 тис.грн. Схема фінансування: 10%- власні кошти засновників, 90%- необхідні грошові засоби для реалізації проекту передбачається залучити у вигляді банківського кредиту. Плата за використання кредиту взята на рівні 20 % річних. Повне погашення кредиту передбачається здійснити протягом 24 місяців.

ОСНОВНІ ІНВЕСТИЦІЙНО – ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ ПРОЕКТУ

Інвестиції в проект	Значення показників
Сумарні інвестиції в проект, %	90
Частка власних інвестиційних засобів, %	10
Сумарні інвестиції в проект	40000 грн.
Частка власних інвестиційних засобів	4000 грн
Розмір кредиту	36000 грн.
Ставка по кредиту	20%
Термін погашення кредиту	24 міс.

ГРАФІК ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТУ

Назва етапів витрат	Сума витрат
1.Дозвільні документи	51 грн.
2.Оренда приміщення	3000 грн.
3.Придбання оргтехніки і меблів	27000 грн.
4.Оренда транспорту	3000 грн.
5.Розробка програмного забезпечення	5000 грн.
6.Рекламні заходи	2000 грн.

ГРАФІК ПОГАШЕННЯ КРЕДИТУ

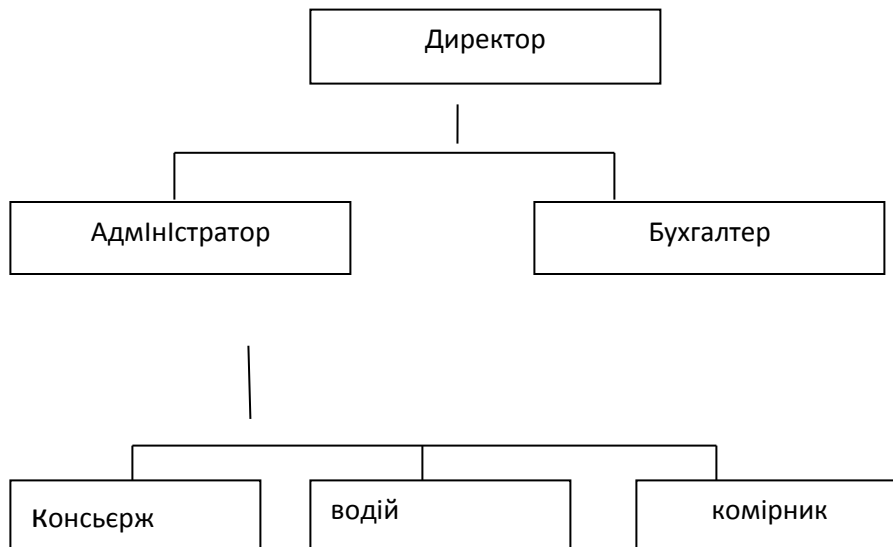
Місяць	Сума	Тіло	%	Всього
	36000			0
1	36000	1500	600	2100
2	34500	1500	575	2075
3	33000	1500	550	2050
4	31500	1500	525	2025
5	30000	1500	500	2000
6	28500	1500	475	1975
7	27000	1500	450	1950
8	25500	1500	425	1925
9	24000	1500	400	1900
10	22500	1500	375	1875
11	21000	1500	350	1850
12	19500	1500	325	1825

13	18000	1500	300	1800
14	16500	1500	275	1775
15	15000	1500	250	1750
16	13500	1500	225	1725
17	12000	1500	200	1700
16	10500	1500	175	1675
19	9000	1500	150	1650
20	7500	1500	125	1625
21	6000	1500	100	1600
22	4500	1500	75	1575
23	3000	1500	50	1550
24	1500	1500	300	1800
		36000	7775	43775

ВИТРАТИ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ

Посада	Оклад	Податки			
		22%	18%	1,50%	
Директор	6000	1320	1080	90	
Адміністратор	4000	880	720	60	
Бухгалтер	5000	1100	900	75	
Консьєрж	4000	880	720	60	
Водій	3200	704	576	48	
Комірник	3600	792	648	54	
Всього:	25800	5676	4644	612	36732

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН



Організаційна структура управління даним бізнесом має лінійну структуру, що найкраще відповідає для ПП.

Фінансові результати проекту:

Загальний об'єм капіталовкладень- 40000 грн.

Прогнозована виручка(за рік)-360000 грн.

Чистий прибуток за 1-й рік складе-25000 грн.

Витрати на оплату праці за рік-240000 грн.

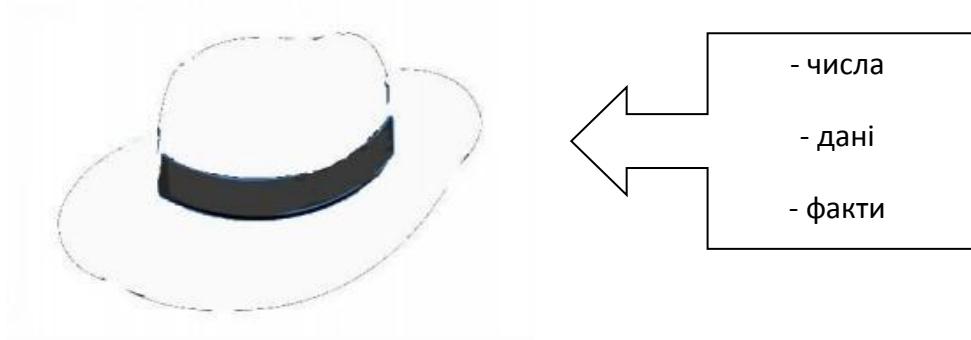
Оренда приміщення за рік-36000 грн.

(цифри подані орієнтовні)

ДОДАТОК 5

Характеристики капелюхів

Характеристика білого капелюха



Нейтральність

Допоміжні запитання:

- Якими є факти?
- Якими є числа?
- Які дані ми вже маємо?
- Чого бракує?
- Яким чином доповнити недостатні дані?

Характеристика червоного капелюха



Емоції

Допоміжні запитання:

- Що ти відчуваєш у зв'язку з цією справою?
- Які емоції супроводжують тебе?

Характеристика чорного капелюха



Песимізм



Допоміжні запитання:

- Чи правда це?
- Чи відповідає це дійсності?
- Чи це виправдає себе в роботі?
- Які загрози і труднощі потягне це за собою?

Характеристика жовтого капелюха



Оптимізм

Допоміжні запитання:

- Яка користь буде від цього?
- Чому це окуповується?
- Чому це може вдатися?

Характеристика зеленого капелюха




Креативність

Допоміжні запитання:

- Яким іншим способом можна розв'язати цю проблему?
- Що ще можна зробити?

Характеристика синього капелюха



- 
- порядок
 - нагляд
 - підсумовування

Правила

Допоміжні запитання:

- Яка тема дискусії?
- Хто перший візьме слово?
- Хто висловлюватиметься наступним?

- Що ми дізналися під час дискусії?

РОЗПИСКА-ДОЗВІЛ

Я, **СУЛИМА НАТАЛІЯ МИРОНІВНА**

вчитель –методист Міжрегіонального центру профтехосвіти художнього моделювання і дизайну м.Львова

дозволяю друкувати мій матеріал **Креативний підхід до написання бізнес-плану (на прикладі консалтингової фірми)**

у всеукраїнському науково-методичному журналі «Економіка в школах України»

Видавничої групи «Основа».

- Так, я передплачую журнал(и) ВГ «Основа», додаю копію передплатної квитанції
- Передаю свій матеріал на безоплатній основі

Гарантую, що цей матеріал є моєю власною авторською розробкою і не переданий до інших видавництв.

Дата 5.11.2019 р.

Підпис

АНКЕТА АВТОРА ВИДАВНИЧОЇ ГРУПИ «ОСНОВА»

Прізвище _Сулима_____

Ім'я____Наталія_____ По батькові Миронівна

Місце роботи (повна назва закладу) Міжрегіональний центр профтехосвіти художнього моделювання і дизайну м.Львова

Посада викладач

Кваліфікаційна категорія, звання викладач- методист вищої категорії

Домашня адреса м.Львів вул. Пулюя 26 кв22

Поштовий індекс 79071 телефон дом. 0677130518

Телефон служб. 0322 624 325 e-mail natals37@gmail.com

Я передаю персональні дані, зазначені у цій розписці-анкеті, та надаю дозвіл на їх подальше використання та обробку (з метою реалізації цивільно-правових відносин, адміністративно-правових відносин, податкових відносин, відносин у сфері бухгалтерського обліку і у сфері інших відносин, що вимагають обробки персональних даних), довічне зберігання та видалення.