

Логістика підприємницької діяльності

Тренінг “Основи підприємницької діяльності”

м. Львів

2019 р.

Квадрант грошового потоку

4 способи заробляння грошей



Ліва сторона

Права сторона



Господарський Кодекс України дає наступне визначення:

- Стаття 42.

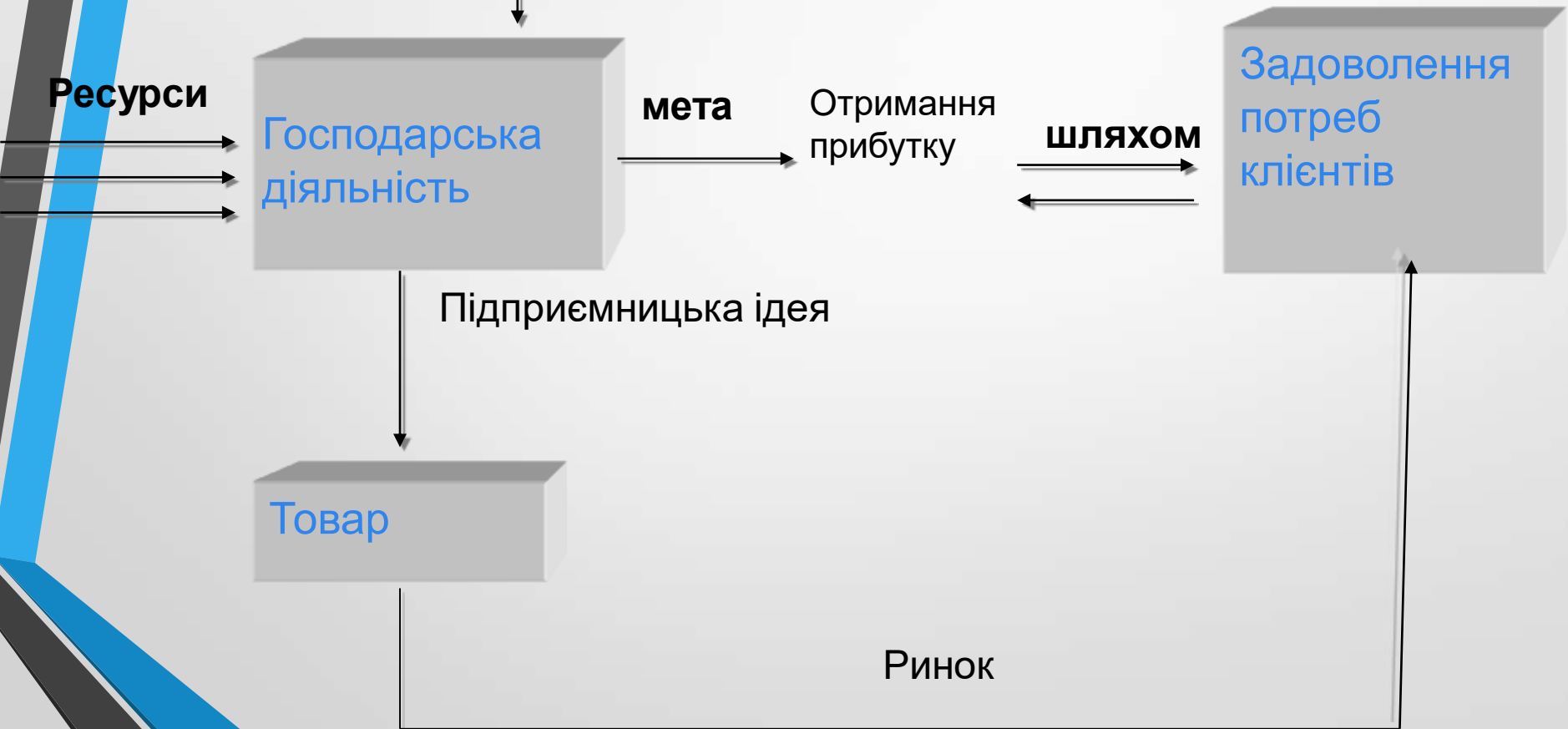
Підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Логістика підприємницької діяльності

Бізнес в результаті своєї діяльності перетворює одні ресурси в інші.

Логістика підприємницької діяльності

Підприємництво(бізнес) це:



Мотивація підприємницької діяльності

- Мотивація – це процес спонукання себе та інших до досягнення цілей.
- Визначення мотивації ґрунтоване на ідентифікації внутрішніх потреб, які спонукають людей діяти так, а не інакше.

Піраміда потреб за Маслоу



Підприємницька ідея?...



- *Ідея – це основна складова будь-якої справи.*



Підприємницька ідея

- конкретне цілісне знання про доцільність та можливість займатися певним видом підприємницької діяльності, продукуючи певний товар, а також чітке усвідомлення мети цієї діяльності, шляхів та засобів її досягнення, розуміння про необхідні ресурси.

Як виникає бізнес-ідея?

БАЧЕННЯ



ОСМИСЛЕННЯ



ЗБІР ТА АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЇ



БІЗНЕС ІДЕЯ

Генерування бізнес-ідей

Ідеї генеруються на базі двох підходів:

1. Я вмію це робити, маю необхідні ресурси.
2. Я можу запропонувати людям те, що їм потрібно.

- Якщо ідея обрана, починається другий етап - *визначення цілей та розробка стратегії підприємницької діяльності.*

Структура бізнес-плану

Універсальною основою бізнес-планує наступні розділи:

- 1.** Резюме (мета та короткий узагальнюючий опис всіх розділів бізнес - плану)
- 2.** Опис компанії (підприємства)
- 3.** Продукт або послуга
- 4.** Аналіз ринку
- 5.** Маркетинговий план
- 6.** Виробництво
- 7.** Організаційно – управлінська структура та персонал
- 8.** Фінансові прогнози та фінансові плани
- 9.** SWOT – аналіз
- 10.** Аналіз можливих ризиків
- 11.** План впровадження проекту

Додатки

Ресурси для бізнесу

- *Ресурси* - це засіб для забезпечення процесу.

Класифікація ресурсів

В залежності від походження ресурси класифікують:

- людські (особисті якості, знання та навички, бізнес-ідея...)
- природні (земля, вода, повітря...)
- капітал (технічні засоби, матеріальні засоби, технології, фінанси...)

В залежності від приналежності розрізняють:

- ресурси особисті (внутрішні)
зовнішні ресурси (можливості).

Навики і ресурси

Необхідно дати відповідь на 3 важливих запитання: «Що я вмію?» (вміння виробляти щось власними руками, користуватись чимось, практичні навички), «Що я знаю?» (знання та навиччвмінняки, які можна передати), «Що я маю?» (будь-які ресурси: матеріальні, технічні, фінансові, людські, інтелектуальні тощо)

Що я вмію?

Яким чином це можна використати

- | | |
|---------|----------|
| 1 _____ | 1. _____ |
| 2 _____ | 2. _____ |
| 3 _____ | 3. _____ |
| 4 _____ | 4. _____ |
| 5 _____ | 5. _____ |

Що я знаю?

Яким чином це можна використати

- | | |
|---------|----------|
| 1 _____ | 1. _____ |
| 2 _____ | 2. _____ |
| 3 _____ | 3. _____ |
| 4 _____ | 4. _____ |
| 5 _____ | 5. _____ |

Що я маю?

Яким чином це можна використати

- | | |
|---------|----------|
| 1 _____ | 1. _____ |
| 2 _____ | 2. _____ |
| 3 _____ | 3. _____ |
| 4 _____ | 4. _____ |
| 5 _____ | 5. _____ |

Потреби

- це різні види «нестачі» чого-небудь, що відчуває особа у визначений проміжок часу.
- Потреба виникає тоді, коли людина відчуває фізіологічно або психологічно нестачу (відсутність) чогось, тобто знаходиться в стані внутрішнього дискомфорту.
- Про існування потреб можна дізнатися на підставі поведінки людей.

Потреби служать мотивом до дії.

Ринок

клієнти



бізнес

конкуренти

Ринок

- це місце, де зустрічаються покупці і продавці товарів і послуг, щоб встановити ціни, розподілити гроші, трудові ресурси, сировину і засоби виробництва.
- це віртуальне місце для укладання договорів купівлі-продажу товарів та реальне виявлення попиту та пропозиції.

Сегментація ринку

- Щоб бути успішними в конкурентному середовищі, потрібно орієнтувати свій товар на задоволення потреб чітко визначеного покупця (сегменту).
- Цільовий ринок (сегмент) складається із сукупності людей з схожими потребами по відношенню до конкретного товару, вони складають *сегмент ринку для даного товару*.

Критерії сегментації:

- **географічні** (регіон, щільність населення, тип місцевості...)
- **демографічні** (стать, вік, рід занять, освіта...)
- **поведінкові** (очікувані вигоди, привід для покупки, статус споживача...)
- **психографічні** (суспільний клас, спосіб життя, тип особистості...)

Закон Парето

На кожному ринку 20% покупців забезпечують 80% продажу.

Ця частина покупців і буде забезпечувати успішність бізнесу.