

# ВВЕДЕНИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



# Какими качествами обладает предприниматель?






# Что такое предпринимательство?



Предпринимательство — это умение видеть проблему и находить решение, приносящее пользу людям. Успех и деньги приходят в результате той ценности, которую вы предоставляете.



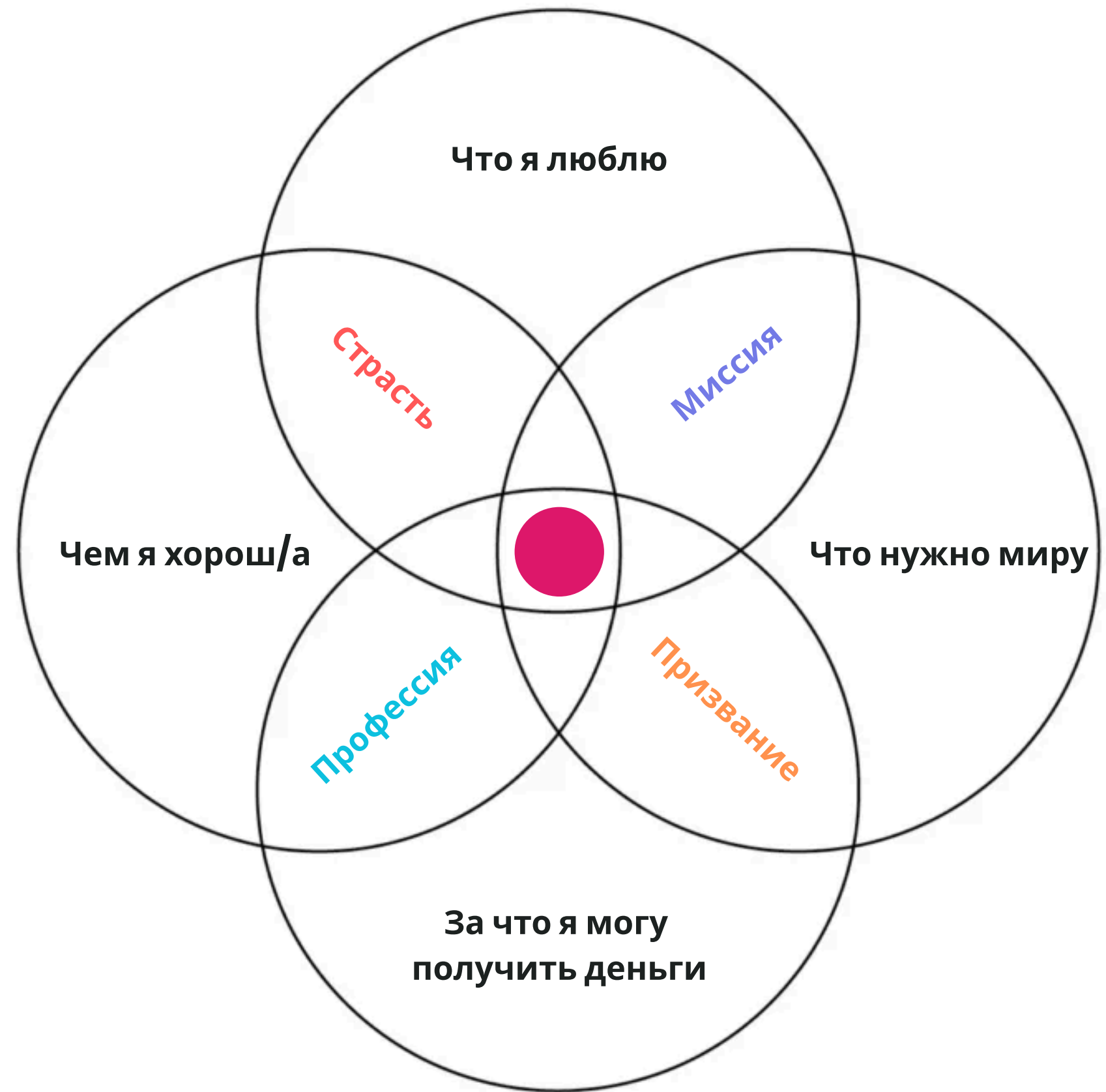
A diverse group of young adults are gathered in a library, celebrating enthusiastically. They are all smiling and raising their fists in the air. The group includes a young woman with long dark hair in a blue sweatshirt, a young woman with curly hair in a black jacket, a young man with curly hair in a black hoodie, a young man with glasses in a red jacket, a young man with glasses in a grey sweatshirt, and a young woman with curly hair in a red top and blue jacket. They are standing in front of tall bookshelves filled with books. A laptop is visible on a table in the foreground. The overall atmosphere is one of joy and achievement.

**Самопознание  
первый шаг на пути предпринимательства**



**Японское понятие,  
означающее  
ощущение собственного  
предназначения в  
ЖИЗНИ**

**ИКИГАЙ диаграмма**







**Инновация**

**Риски**

**Масштабируемость**

**Корпоративная культура**

# Традиционный бизнес **vs** Стартап





**Как  
сгенерировать  
бизнес-идею?**





# Идеация

Три направления,  
с которых можно начать  
бизнес-идею:

- **Проблема** – Смотрим на мир вокруг себя. Проблемы есть везде – в школе, дома, в общественных местах.
- **Тренд** – интересный, растущий рынок, где есть возможности для развития и пространство для инноваций, для создания нового продукта.
- **Страсть** – существующий рынок, находящийся в стадии развития, где вы можете найти конкурентное преимущество.





# Идеация










Три направления, с которых можно начать бизнес-идею:

- Проблема
- Тенденция – Рыночная возможность
- Страсть





# Business Model Canvas

The Business Model Canvas		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Key Partnerships 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 	
	Key Resources 		Channels 		
Cost Structure 			Revenue Streams 		



Партнеры



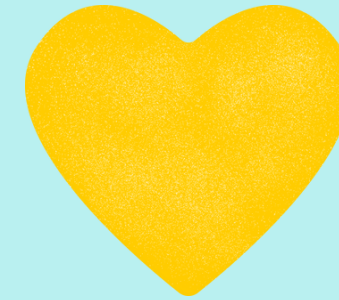
Процессы



Уникальное  
ценностное  
предложение



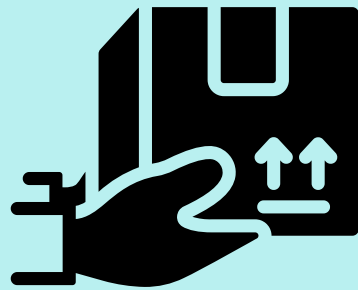
Отношения



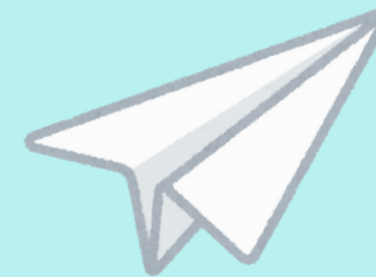
Потребители /  
Клиенты



Ресурсы



Каналы



Расходы

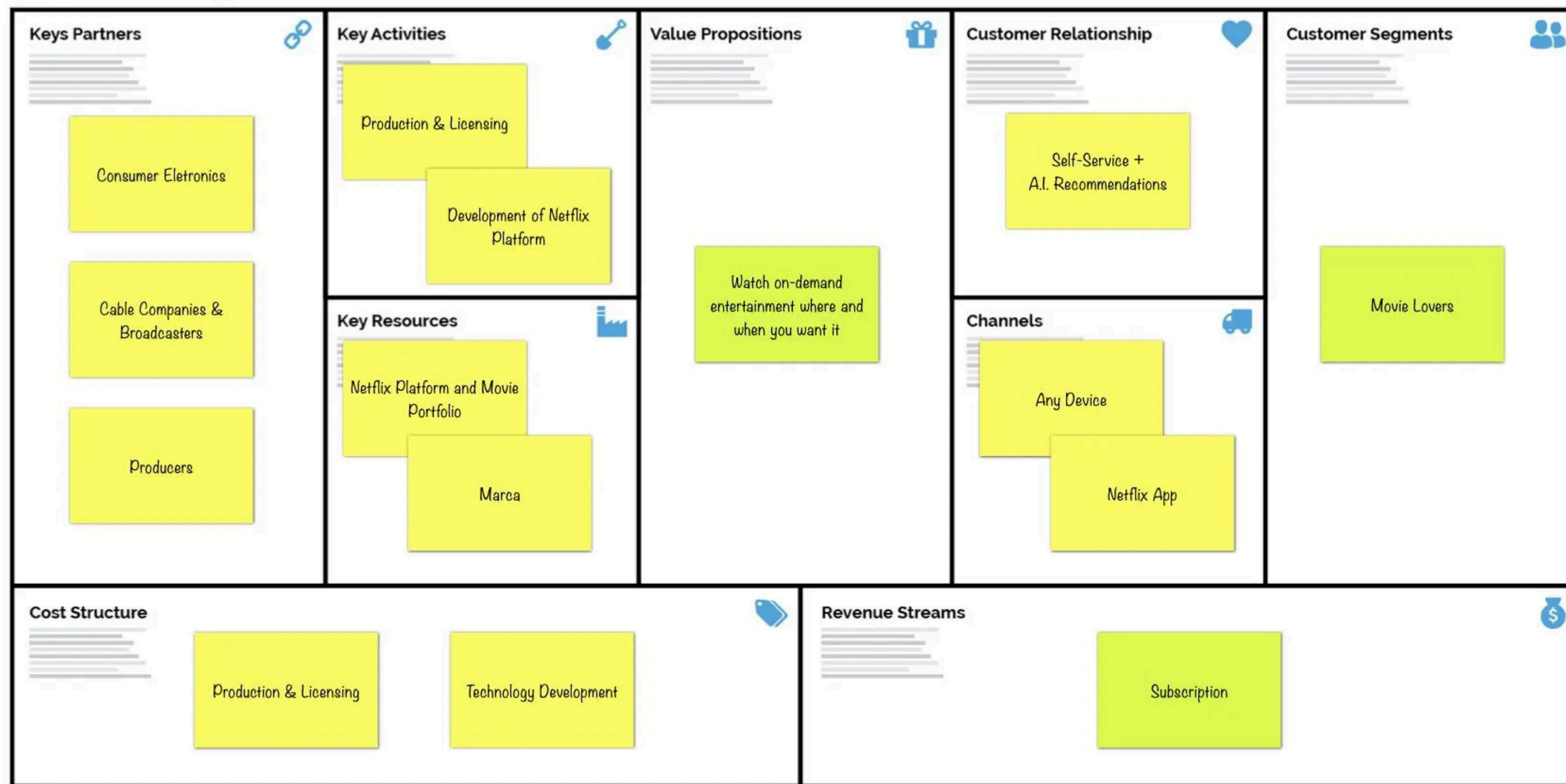


Финансирование / Доход





# NETFLIX - Business Model Canvas





# Профиль клиента



**Имя – Эдуард**

**Возраст – 27**

**Пол – М**

**Расположение –**

**Кишинёв**

Целевой клиент кофейни — удаленный специалист, любитель кофе, ценящий аутентичный вкус и теплую атмосферу. Он внимателен к деталям, предпочитает места с дружелюбной атмосферой, доступом в Интернет и качественными продуктами — от крафтового кофе до десертов или полезных закусок. Чаще всего он возвращается за комфортом, общением и моментами передышки посреди напряженного дня.

**Род занятий – Фрилансер**

**Уровень образования – аспирантура**

**Годовой доход – 300 000 лей**

## **Цели и мотивы:**

Расслабиться, пообщаться или поработать в приятной обстановке. Им движет желание насладиться хорошим кофе, изменить свою повседневную рутину или найти вдохновение в удобном и гостеприимном пространстве.

## **Проблемы и препятствия:**

- Шум или толпа, которые влияют на концентрацию
- Непостоянное качество кофе или обслуживания
- Отсутствие розеток или стабильного подключения к Wi-Fi
- Слишком высокие цены для такого опыта
- Длительное время ожидания заказов

## **Каналы коммуникации:**

SM, подкасты, уличная реклама



# Продукт **или** Услуга



- Осязаемость
- Ценность продукта определяется потребителем
- Производство (массовое)

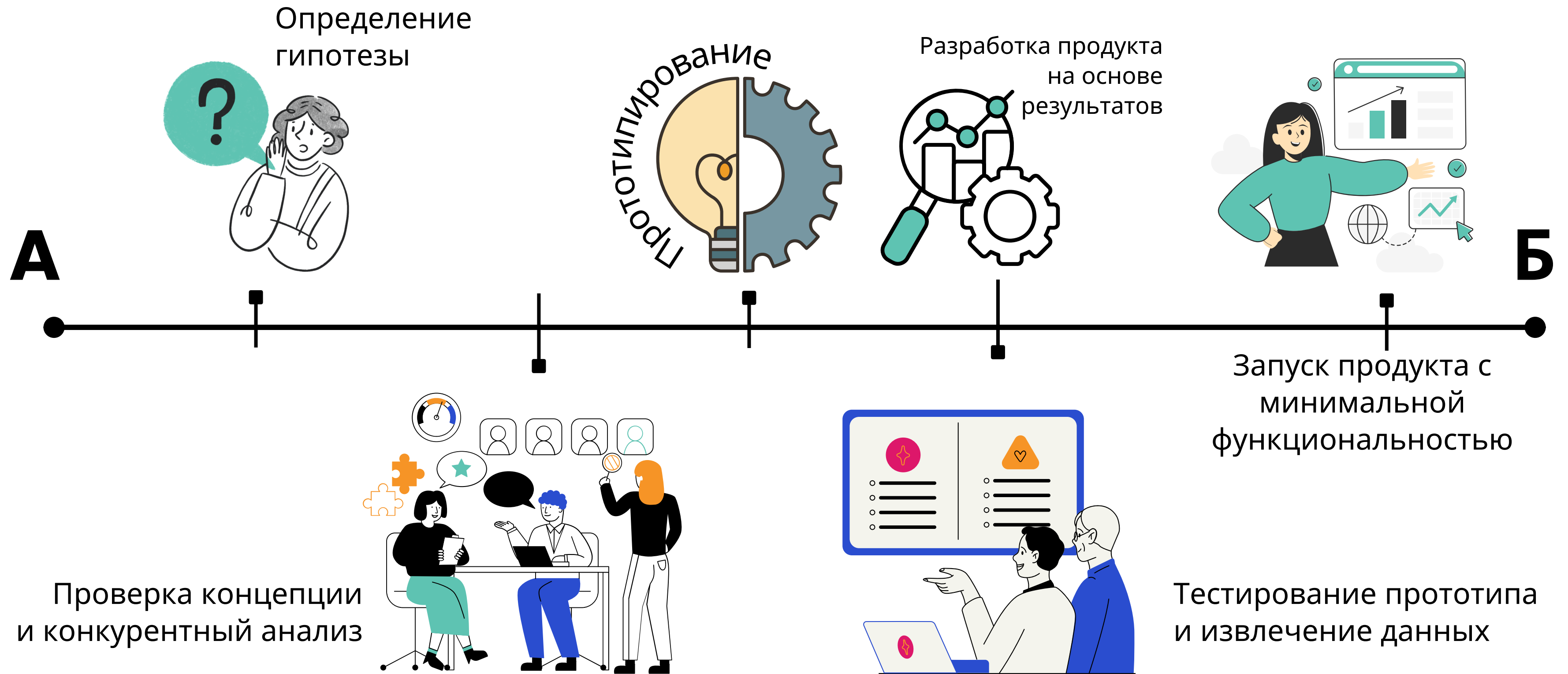
## Первоначальная стоимость



- Взаимодействие
- Ценность услуги предоставляется поставщиком услуг
- Срок годности



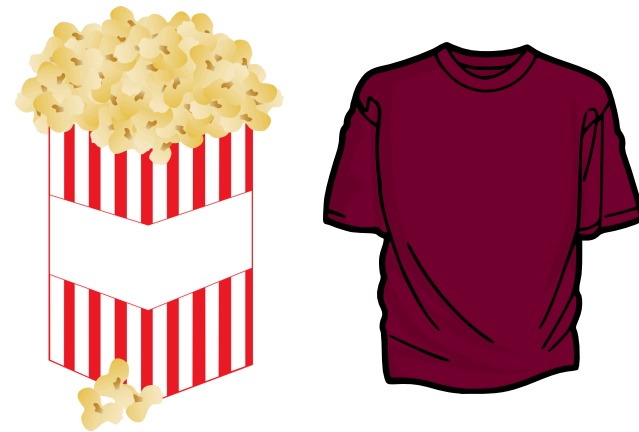
# Dezvoltarea produsului



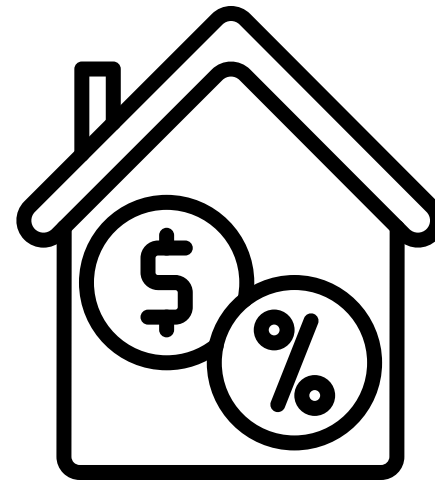
# Бизнес-модель

Некоторые из наиболее распространенных моделей:

**Разовая  
покупка**



**Комиссия**  
% от транзакции



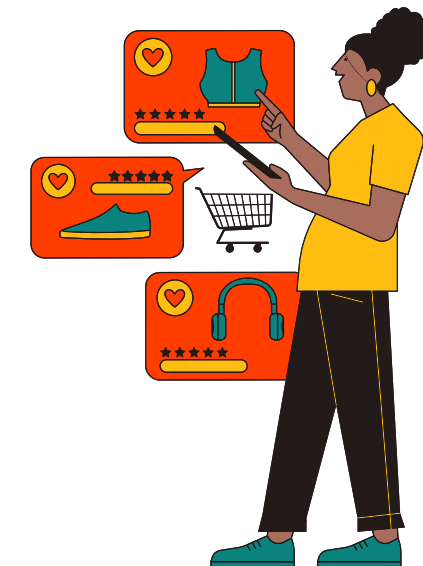
**Подписка**



+

**Установление цены**

**Реклама**  
Оплата за просмотры





# Что такое маркетинг?

Маркетинг — это стратегический и комплексный процесс, посредством которого организация выявляет, понимает и реагирует на потребности и желания клиентов, создавая и предоставляя им реальную ценность. Она не ограничивается только продвижением, но и объединяет все функции бизнеса для построения долгосрочных отношений.



# Золотой круг – Simon Sinek

## «Почему»

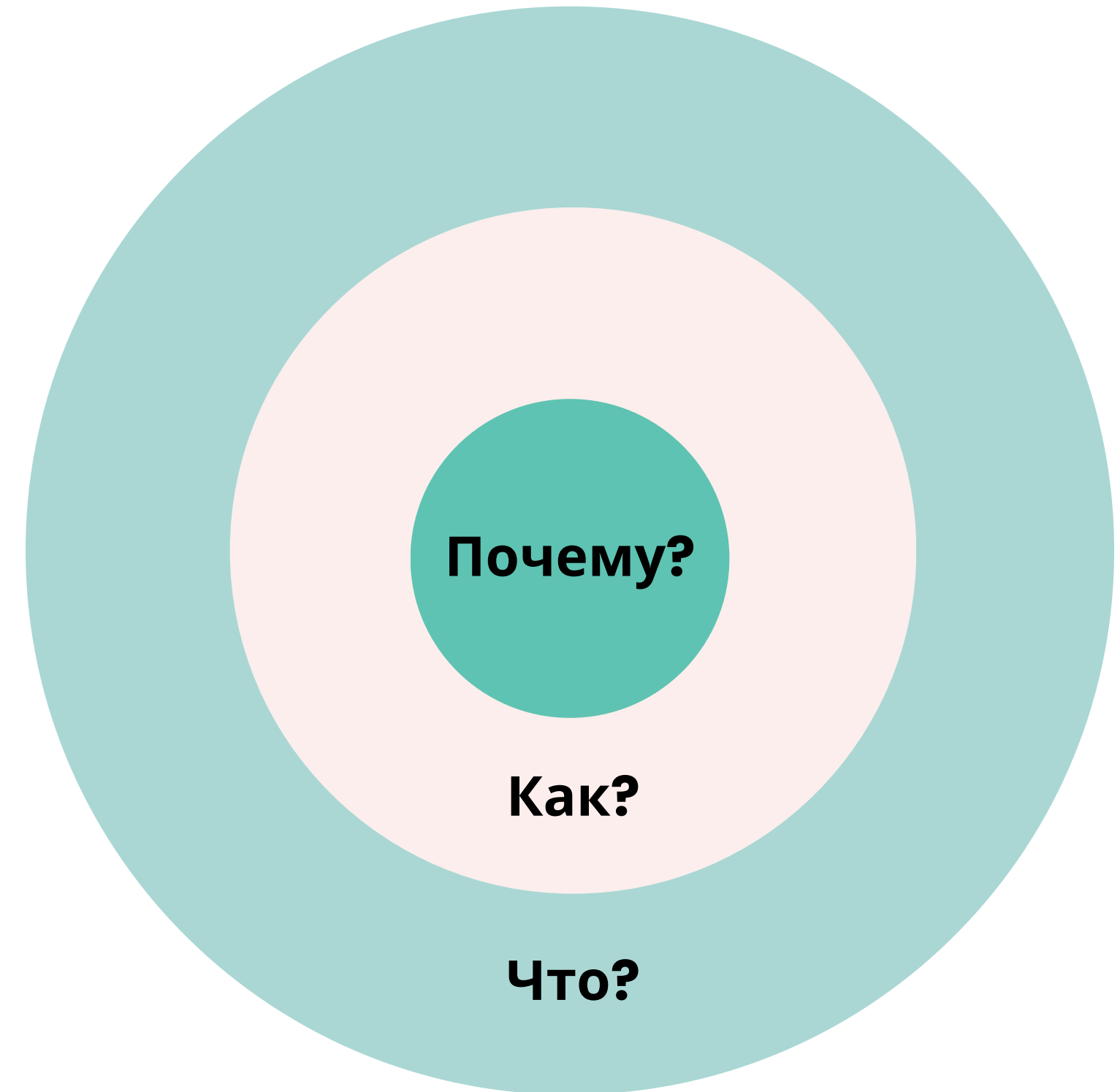
Очень немногие компании знают, ПОЧЕМУ они делают то, что делают. Но это цель, причина или убеждение, которое движет организацией.

## «Как»

Конкретные действия и процессы, которые организация использует для достижения своей цели.

## «Что»

Все компании на планете знают, что они делают – это конечные продукты, услуги или результаты, которые организация предлагает.







## **Apple**

**Почему:** Всё, что мы делаем, основано на убеждении, что текущую ситуацию нужно бросать вызов. Мы верим в силу нестандартного мышления.

**Как:** Мы воплощаем это в жизнь, создавая продукты с элегантным дизайном, интуитивно понятные и простые в использовании.

**Что:** Мы производим отличные компьютеры.

## **Tesla**

**Почему:** Наша миссия — ускорить переход мира к устойчивой энергетике.

**Как:** Мы постоянно разрабатываем решения, которые делают зелёную энергию доступнее, эффективнее и выгоднее.

**Что:** Наши продукты — это электромобили: умные, мощные и экологичные.

# Маркетинговый микс

## Продукт (Product)

Товар или услуга, которые отвечают потребностям и желаниям клиентов.

## Цена (Price)

Сумма денег, которую клиент должен заплатить за приобретение продукта.

## Место (Place)

Каналы дистрибуции, используемые для доставки продукта до клиента.

## Продвижение (Promotion)

Деятельность и стратегии, направленные на повышение узнаваемости продукта и убеждение клиентов в его покупке.

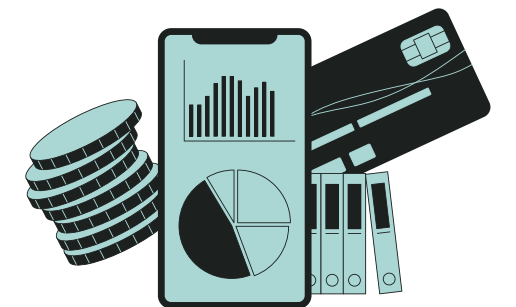




# Источники финансирования



- Собственный капитал и заемные средства от семьи и друзей
- Банковский кредит
- Безвозмездные средства или специальные программы финансирования
- Венчурный капитал
- Лизинг
- Кредиты от поставщиков и клиентов



# Предпринимательское мышление

- Инициатива
- Ориентация на поиск решений
- Способность выявлять возможности
- Желание создавать ценность — не только экономическую, но и социальную или культурную





# Спасибо за внимание!

