

Проект «Безопасный интернет-бизнес»

1. Определите свои предпринимательские возможности и цели бизнеса

Шаг 1: Определите свои возможности (знания, умения, навыки).

Шаг 2: Назовите суть вашего дела и его конечную цель (миссию).

Сформулируйте текущие цели:

- что и сколько
- к какому сроку
- с какой прибылью

2. Правовые основы вашего бизнеса

Приступая к организации собственного дела необходимо изучить правовые нормы бизнеса, чтобы не поставить себя в сложное положение, уменьшить риск и не допустить финансовых потерь.

Выберите организационно-правовую форму вашего бизнеса – это может быть предприятие или индивидуальная предпринимательская деятельность.

Особенности организационно-правовой формы собственности

Показатели	Предприятие	Индивидуальная предпринимательская деятельность
Организация	Использует наемный труд, заключает договор с физическими и юридическими лицами	Ориентируется на собственный труд, заключает договор с физическими и юридическими лицами
Отчисления во внебюджетные фонды		
Система налогообложения, налоги		
Уставный капитал		Не требуется

Зарегистрируйте свое дело.

Основная цель государственной регистрации- проверка правильности оформления документов и законности создания юридического лица.

Юридическое лицо считается созданным со дня внесения соответствующей записи в единый государственный реестр юридических лиц.

3. Установите последовательность регистрационных операций:

1.Обращение в Регистрационную палату субъекта РФ или органы местного самоуправления

2. Открыть расчетный счет в банке
3. Постановка на учет в налоговых органах
4. Постановка на учет во внебюджетных фондах
- 5.....

Критерии оценки: 1 балл- 1 правильный ответ

3. Охарактеризуйте свой товар

Чтобы ваш товар выдвинулся среди ему подобных, нужно четко определить и продемонстрировать те его преимущества, которые отвечают желаниям, ожиданиям и потребностям клиентов.

Шаг 1: Опишите сущность вашего товара. Какие потребности удовлетворяет ваш товар?

Какая польза(выгода) от приобретения вашего товара?

Шаг 2: Опишите свой фактический товар. Каково назначение (функция) вашего товара и возможные сферы его использования.

Перечислите основные характеристики и параметры вашего товара с разъяснением, что это означает для потребителя.

Каковы особенности дизайна товара и что это означает?

Опишите слабые и сильные стороны вашего товара (услуги).

Шаг 3: Опишите конкурентные преимущества своего товара:

- уникальность
- качество
- цена
- упаковка
- доступность
- гарантии
- сервисное обслуживание.

4. Опишите своих клиентов

Если вы хотите иметь успех, вы должны как можно лучше знать своего клиента - самую важную часть бизнеса. Самая острая конкурентная борьба идет не за товары, а за покупателей.

Шаг 1: Сегментация- поиск группы покупателей имеющих что-то общее между собой:

- пол;
- возраст, семейное положение;
- уровень доходов;
- род занятий;
- местоположение;

5. Опишите своих конкурентов.

Шаг 1: Проанализируйте конкурентное окружение и назовите главных конкурентов.

Форма конкуренции	Конкуренты
Предложение тех же товаров и услуг	
Удовлетворение тех же потребностей другими способами	
Удовлетворение части потребителей	
Активно действующие продавцы в вашем рыночном сегменте	

Шаг 2: Опишите их слабые и сильные стороны конкурентов

Время выполнения- 10 минут

6. Как распоряжаться денежными средствами?

Для хранения свободных денежных средств и выполнения расчетов юридические лица и индивидуальные предприниматели имеют возможность открытия расчетного счета в кредитной организации.

Порядок расчетов в РФ регламентируется Положением Банка России о безналичных расчетах №383-П, и порядком ведения кассовых операций №318-П.

Задание: Установить последовательность действий при открытии расчетного счета:

1. Изучение рынка банковских услуг
2. Изучение рейтинга коммерческих банков
3. Изучение финансовой отчетности коммерческих банков
4. Выбор коммерческого банка, для открытия счета и обслуживания
5. Регистрация предприятия в соответствии с нормами законодательства
6. Подбор и оформление документов для открытия расчетного счета в банке
7. Проверка представленных документов, представителями банка
8. Принятие решения представителем банка об открытии расчетно счета
9. Открытие расчетного счета клиенту
10. Внесение денежных средств, клиентом на расчетный счет
11. Регистрация в Книге открытых и закрытых счетов, вновь открытого расчетного счета
12. Присвоение нумерации открытому расчетному счету в соответствии с банковскими правилами
13. Уведомление об открытии расчетного счета налоговой службы
14. Выпуск корпоративных банковских карт
15. Осуществление расчетов

Критерии оценки: 1 балл- за каждый последовательный этап открытия расчетного счета

При безналичных расчетах с поставщиками и бюджетом наиболее часто используется форма расчетов - платежные поручения.

Задание: Используя бланк Платежное поручение назовите реквизиты поставщика товара, работ, услуг (получателя денежных средств).

Критерии оценки: 1 балл-1 правильный ответ (назван 1 реквизит).