

АКТИВИТИ-БЛОКНОТ

МОГУ КАК ФИЛ ЦАЙТ



КАК ЗАПУСТИТЬ СВОЙ СТАРТАП-ПРОЕКТ ?

Напиши список того, что ты делаешь лучше всего или чем тебе нравится заниматься.

Например: ты умеешь организовывать вечеринки, праздники в школе,
вдохновлять друзей,
доступно объяснять сложные темы,
разбираешься в современных технологиях.

Задай себе вопросы:

У тебя есть хобби, которое можно превратить в заработок?

Тебе хватит имеющихся знаний или нужно пройти дополнительное обучение?

Чтобы разобраться в себе, можно начать с трёх вопросов:

 **Представь, что ты получил наследство и не нуждаешься больше в деньгах.**

Чем ты займёшься? (Вариант «лежать на траве и гладить собаку» тоже подойдёт.)

 **Что у тебя получается лучше всего? В чём ты считаешь себя экспертом?**

(Искать информацию? Убеждать? Рисовать?)

 **Чем ты хотел бы быть полезен миру?**

(Спасать вымирающих животных? Развлекать уставших людей?)

КАК ЗАПУСТИТЬ СВОЙ СТАРТАП-ПРОЕКТ ?

Проанализируй рынок, сделай SWOT-анализ.



СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

особенности организации проекта, определяющие превосходство в сравнении с другими.



НЕДОСТАТКИ

характеристики компании или проекта, определяющие невыгодное положение в сравнении с другими.



ВОЗМОЖНОСТИ

принципиальные элементы окружающей среды, которые бизнес или проект может использовать в свою пользу.



УГРОЗЫ

основополагающие элементы окружающей среды, которые могут вызвать проблемы для бизнеса или проекта.

Что нужно сделать:

Составь подробную таблицу конкурентов, выпиши их сильные и слабые стороны.



Конкурент 1



Конкурент 2



Конкурент 3



Конкурент 4

Мои действия

Цены				
Ассортимент				
Посещаемость				
Поисковые запросы, выводящие сайт в топ				
Методы привлечения посетителей				
Методы удержания посетителей				
Юзабилити				

КАК ЗАПУСТИТЬ СВОЙ СТАРТАП-ПРОЕКТ?

Определи уникальное торговое предложение (УТП) твоего продукта. Без уникального торгового предложения продвижение бренда и продажи не будут эффективными. Коротко и четко ответив на эти вопросы, ты получишь УТП.

Например, ты решил делать и продавать слаймы.

Почему люди должны купить именно у тебя?

У меня всегда в наличии слаймы, с которыми можно попробовать поиграть.

Что особенного ты предлагаешь?

Я предлагаю необычные расцветки и оригинальный дизайн.

Какую выгоду обещаешь?

Я обещаю, что мои слаймы дешевле и качественнее продающихся в интернете.

Чего хотят твои покупатели и какие проблемы испытывают?

Мои покупатели долго ждут доставку и не могут проверить слайм перед покупкой.

КАК ЗАПУСТИТЬ СВОЙ СТАРТАП-ПРОЕКТ?

Составь бизнес-план. Бизнес-план — это пошаговая инструкция к твоему стартапу. В ней ты описываешь продукт, УТП, конкурентов, рынки сбыта, цели, финансовые расчеты и маркетинговую стратегию.

Параметры внутренней среды		Эффективность составляющих внутренней среды					Важность		
		Очень сильная	Сильная	Нейтральная	Слабая	Очень слабая	Высокая	Средняя	Низкая
МАРКЕТИНГ	Рыночная доля								
	Качество товаров								
	Уровень сервиса								
	Производственные издержки								
	Эффективность продвижения								
ФИНАНСЫ	Репутация фирмы и товаров								
	Уровень прибыльности								
	Финансовая стабильность								
	Рентабельность инвестиций								
									
ПРОИЗВОДСТВО	Уровень НИОКР и инноваций								
	Своевременность поставок								
	Состояние основных фондов								
	Использование современных технологий								
									
ПРЕДПРИЯТИЕ И КАДРЫ	Предпринимательская ориентация								
	Квалификация руководства								
	Квалификация персонала								
	Рациональность распределения прав и ответственности								
									

Совет. Не пытайся сразу составить идеальный бизнес-план на пять лет вперед. Распространенная ошибка новичков — увлечься планированием и так и не начать действовать. Продумай только те детали, которые понадобятся на первых этапах: какой у тебя стартовый капитал, как и когда планируешь выйти в прибыль, много ли конкурентов, какие шаги для продвижения будешь использовать, в чем твое уникальное предложение. Спустя несколько месяцев проанализируй и подкорректируй стратегию.

КАК ЗАПУСТИТЬ СВОЙ СТАРТАП-ПРОЕКТ?

ЗАДАНИЕ: Сделать прогноз продаж на сентябрь.

Динамика объема продаж кроссовок модели Nike air max за последние пять месяцев:



РЕШЕНИЕ.

При прогнозировании объема продаж на основе экстраполяции простой скользящей средней исходят из предположения, что следующий во времени показатель по всей величине будет равен средней, рассчитанной за последний интервал времени.

Прогноз объема продаж на сентябрь составит:

.....

.....

$$\begin{array}{r} 526,8, \dots \\ 5 \\ 523 \ 534 \ 530 \ 519 \ 528 \\ \text{П} = \text{тыс шт} \\ + + + + \\ = \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 526,5, \dots \\ 15 \\ 7897 \\ 1 \ 2 \ 3 \ 4 \ 5 \\ 523 \ 1 \ 534 \ 2 \ 530 \ 3 \ 519 \ 4 \ 528 \ 5 \\ \text{Пут} = \text{тыс шт} \\ + + + + \\ \times + \times + \times + \times + \times \\ = \end{array}$$

Более точный прогноз объема продаж может быть получен при помощи экстраполяции взвешенной скользящей средней. В этом случае объему продаж за последний месяц придается пятикратный вес, за предпоследний – четырехкратный и т.д., а потом сумма всех произведений делится на сумму добавленного веса.

Прогноз объема продаж в таком случае составит:

.....

.....

.....

.....

Таким образом, прогноз объема продаж на сентябрь составляет от 526,5 до 526,8 тыс. шт.