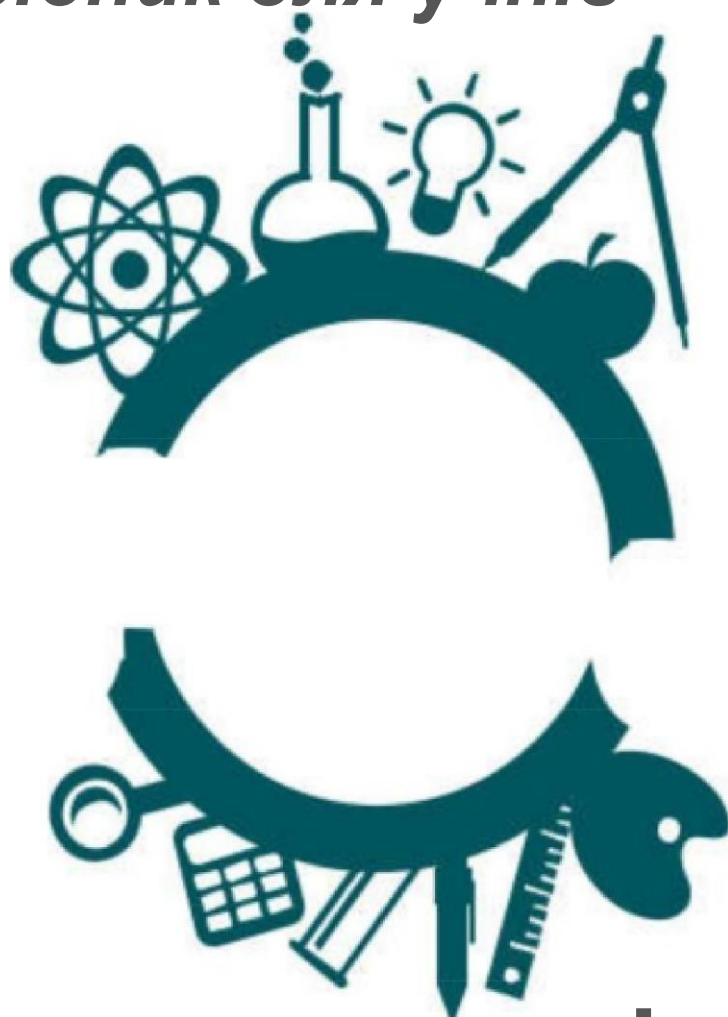


*Підприємництво  
- Посібник для учнів*



**Сміливо вперед!**





"Всі наші мрії можуть здійснитися, якщо ми  
маємо сміливість їх втілювати

*Уолт Дисней*



|   |     |
|---|-----|
| ВСТУП   | 4.  |
| <b>СТЪПКА 1</b> Крок 1 "Пригода"                    | 5.  |
| <b>СТЪПКА 2</b> Крок 2 "Ідея"                       | 8.  |
| <b>СТЪПКА 3</b> „ крок 3 Ринок"                     | 12. |
| <b>СТЪПКА 4</b> крок 4 "Дистрибуція та комунікація" | 14. |
| <b>СТЪПКА 4</b> крок 4 "Організація та бюджет"      | 17. |
| ВИСНОВОК  | 21. |



## ВСТУП

Ви любите виклики? А працювати в команді?

Маєш творчу уяву? Маєте ідеї та вміння їх обговорювати, вдосконалювати та презентувати?

Якщо ваша відповідь **ТАК**,  
цей посібник для вас!

Ми пропонуємо вам та вашій команді обміркувати ідею,  
розробити структуру та представити свій бізнес-план.

**Бізнес-план?!?!?!?!?**

**Так, саме так! Бізнес-план!**

**ВИ КОЛИ-НЕБУДЬ ДУМАЛИ ПРО ЩОСЬ ПОДІБНЕ?**

**НЕ ЗНАЄТЕ, З ЧОГО САМЕ ПОЧАТИ?**

Нічого страшного! Цей посібник допоможе тобі разом з твоїм вчителем або тренером впоратися з цим завданням.

В результаті ви станете справжнім ПІДПРИЄМЦЕМ.

**Починаймо діяти!**

**Крок 1**

**"Пригода"**

Ви коли-небудь замислювалися над тим, що навіть найдовша прогулянка починається з маленького кроку?

Ця пригода також відбуватиметься крок за кроком.

Почнемо з невеликого випробування, щоб краще зрозуміти, про що ми говоримо.

Отже, як саме ми будемо це робити?

По-перше, знайдіть групу (не більше 6 осіб) і заповніть таблицю з іменами членів вашої команди.



Ч л е н и   к о м а н д и

|   |  |
|---|--|
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |
| 5 |  |
| 6 |  |

На цьому шляху ви, ймовірно, зустрінете слова, яких раніше не знали.

Щоб допомогти вам, коли ви зіткнетесь з труднощами, ми надамо вам глосарій найважливіших понять, пов'язаних з підприємництвом.

|                       |  |
|-----------------------|--|
| <b>Податки</b>        | Обов'язковий внесок до державного бюджету  |
| <b>Дизайн</b>         | План або ескіз, зроблений для того, щоб показати, як щось виглядатиме і функціонуватиме до того, як це буде зроблено |
| <b>Зарплата</b>       | Фіксований періодичний платіж, зазвичай сплачується щотижня або щомісяця   |
| <b>Інвестиці</b>      | Діяльність або процес інвестування грошей з метою отримання прибутку   |
| <b>Індустрія</b>      | Економічна діяльність з переробки сировини та виробництва товарів  |
| <b>Клієнт</b>         | Особа або організація, яка користується послугами або продуктами чи товарами фахівця або компанії                    |
| <b>Споживач</b>       | Людина, яка купує товари та послуги для особистого користування  |
| <b>Маркетинг</b>      | Дія або діяльність з просування або продажу товарів чи послуг  |
| <b>Мозковий штурм</b> | Групова дискусія для отримання ідей або вирішення проблем  |
| <b>Ринок</b>          | Місце, де покупці та продавці можуть зібратися разом, щоб обмінятися товарами або послугами                          |
| <b>Прибуток</b>       | Різниця між кількістю зароблених грошей і кількістю грошей, витрачених на виробництво чогось                         |
| <b>Ціна</b>           | Сума грошей, необхідна для оплати чогось   |



Тепер ваша черга! Дайте визначення наступним словам (можете скористатися словником або інтернетом):

---

**Підприємництво:**

---

**Інновації:**

---

**Бізнес:**

---

**Можливість:**

---

**Бюджет:**

Порада: з допомогою вчителя ви можете створити хмару слів на сайті <https://www.mentimeter.com/> словами, які щойно вивчили

# КРОК 2

„Ідея“



Тепер, коли ви знаєте деякі слова, пов'язані з підприємництвом, ви готові рухатися далі. І це один з найважливіших кроків на цьому шляху:

## **МАТИ ІДЕЮ**

Якщо ви хочете бути підприємцем, ви повинні знайти проблему, мати гарну ідею, знайти можливість і діяти інноваційно.

А тепер – як знайти ідею для свого бізнесу?

Ідеї приходять з різних місць і з різних джерел:

### **ОЗИРНИСЬ НАВКОЛО**

- Ідея повинна відповідати потребам людей. Іноді ці потреби можна визначити простим способом: спостерігаючи, запитуючи, слухаючи людей...
- Водночас ми повинні вміти ставити питання на кшталт:
  - - Чого потребують люди?
  - - Які ресурси є в наявності?
  - - Як ми можемо покращити ситуацію?
  - - Як ми можемо щось змінити?

Наприклад, Стів Джобс/Еппл з'ясував, що людям подобається слухати музику, і вони потребують спілкування та роботи паралельно з цим. Для цього люди використовували різне обладнання. Тож вони створили пристрій з усіма цими функціями: iPhone.

## ПОДИВІТЬСЯ НА ІДЕЇ, ЯКІ БУЛИ УСПІШНИМИ В ІНШИХ МІСЦЯХ АБО В ІНШИХ КРАЇНАХ

Сьогодні люди живуть у глобальному світі. Дуже легко зрозуміти, що відбувається в інших частинах світу. Деякі підприємці копіюють ідеї, які були успішними в інших країнах. Але будьте обережні – деякі ідеї можуть дуже добре працювати в одному місці, але не можуть бути адаптовані до іншої реальності.

Наприклад, Антоніо Карлос Гуанабара, серфер з Бразилії, знав, що дуже важко перевозити дошку для серфінгу в громадському транспорті. Тому він вирішив створити SURF BUS (на 30 серферів і 42 дошки), який мав великий успіх у Ріо-де-Жанейро. Наслідуючи цей приклад, серф-школа і транспортна компанія об'єдналися і створили ALGARVE SURF BUS з автобусами для перевезення серферів та їхніх дощок на пляж.

## ЗМІНИ (СУСПІЛЬСТВО, ПРАВО, ДЕМОГРАФІЯ, ТЕХНОЛОГІЇ...)

Ще одним чудовим джерелом бізнес-ідей є зміни, які відбуваються в нашій громаді/країні/світі. Ці зміни створюють нові потреби, а ці потреби створюють нові можливості для бізнесу.

Наприклад: під час Другої світової війни жінкам довелося взяти на себе функції та роботу, які до того вважалися чоловічими, оскільки чоловіки воювали на фронті; після війни більшість жінок не хотіли залишатися домогосподарками. Тож вони розпочали власну кар'єру у робітничому світі. Коли жінки перестали виконувати лише домашні обов'язки, з'явилися нові можливості для бізнесу: дитячі садки, перукарні, клінінгові послуги...



Тепер ваша черга знайти ідею для створення власного бізнесу!

---

Які потреби/проблеми ви ідентифікували?

---

Які у вас є бізнес-ідеї?

---

Які продукти чи послуги ви будете надавати?

---

Кому ви будете продавати?

---

Що ви можете зробити, щоб досягти успіху, бути інноваційними?:

**Крок 3**

**"РИНОК"**

## Що таке РИНОК?

Це місце, де люди купують і продають свої товари за певною ціною та на певних умовах. Цей комерційний обмін може відбуватися і віртуально.

Для створення успішного бізнесу, окрім знайомства з ринком, вам потрібні клієнти. Це люди, які можуть купити товари чи послуги, які ви пропонуєте. Вам потрібно дізнатися про їхні потреби і спробувати запропонувати їм найкращі товари чи послуги за найкращою ціною.

Ви не одні на ринку. Будуть й інші компанії, які також намагатимуться привернути увагу ваших потенційних клієнтів. Це і є ваша конкуренція.

Ось чому так важливо бути з ними знайомим.

## Що таке РИНОК?

### Характеристики

### Профіль

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| ТИП КЛІЄНТА                     | МАГАЗИНИ ( ) КОМПАНІЇ ( )<br>(СІМ'Ї ( ))                   |
| ВІК                             | ДОРΟΣЛІ ( ) Діти ( )<br>(ПЕНСІОНЕРИ ( )) ПІДЛІТКИ ( )      |
| СТАТЬ                           | ЧОЛОВІЧА ( )<br>ЖІНОЧА ( )                                 |
| МІСЦЕ ДЕ ПРОЖИВАЮТЬ/ ПРАЦЮЮТЬ   |  |
| ДОХОДИ                          | ВИСОКІ ( ) СЕРЕДНІ( )<br>НІСЬКІ ( )                        |
| КОЛИ ВОНИ КУПУЮТЬ ТОВАР/ПОСЛУГУ | ЩОДЕННО ( ) ЩОТИЖНЯ ( )<br>ЩОМІСЯЦЯ ( ) ЩОРІЧНО ( )        |
| СКІЛЬКИ КУПУЮТЬ                 | ОДИНИЦЯ ( ) НЕВЕЛИКІ КІЛЬКОСТІ ( )<br>ВЕЛИКА КІЛЬКІСТЬ ( ) |
| ПОТРЕБИ / БАЖАННЯ               |  |

**Пам'ятайте: немає клієнтів - немає продажів, немає продажів - немає бізнесу.!**

# Крок 3

**"Дистрибуція та комунікація"**

Тепер, коли ви знаєте, хто є вашими клієнтами, вам потрібно вирішити, як розподілити ваші продукти або послуги відповідно до ринку та географічного розташування. На цьому етапі вам потрібно подумати про те, як ви будете рекламувати свої продукти або послуги.

- Чи є магазин, з якого ви можете продавати безпосередньо клієнту?
- Чи є посередник / продавець / агент?
- Це онлайн-бізнес?

Розподіл залежить від типу продукту/послуги та стратегії, яку ви визначили. Існує два типи:

⇒ Безпосередньо

**ПРОДУКТ -> КЛІЄНТ**

⇒ опосередковано

**ПРОДУКТ -> ПОСЕРЕДНИК -> КЛІЄНТ**

Наприклад: пекарня "Хліб і сніданок" виробляє хліб і тістечка на своєму заводі в Манчестері. Вона відкрила кілька магазинів у місті. Вона продає продукцію безпосередньо кінцевим споживачам;

Пекарня "Солодка мрія", яка також виробляє хліб і тістечка на своєму заводі в Кардіффі, продає продукцію супермаркетам, які потім продають її своїм клієнтам.



Тепер ваша черга вирішувати:

**Де буде розташована компанія?**

**Чому ви обрали саме цю локацію?**

**Як ви будете розповсюджувати свою продукцію чи послуги?**

ЯК ВІДБУВАТИМЕТЬСЯ КОМУНІКАЦІЯ?

Щоб прорекламувати свій товар або послугу та залучити клієнтів, ви можете використовувати:

- Інтернет;
- Каталоги;
- Флаєри, оголошення в газетах, вітрини магазинів тощо;
- Реклама на телебаченні / радіо;
- ...

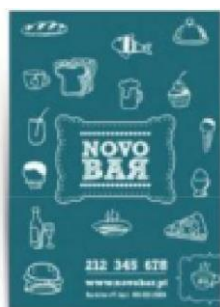
**Щоб зробити це більш реальним, потрібно виконати ще два завдання:**

- 1) Створіть свій логотип - використовуйте свій творчий потенціал, щоб намалювати логотип вашої компанії. Обираючи дизайн та кольори, ви повинні враховувати тип бізнесу та клієнтуру, яку ви хочете залучити.

---

## СТВОРІТЬ СВІЙ ЛОГОТИП

- 2) Створити оголошення для журналу чи газети, для радіо чи телебачення (аудіо/відео).



16





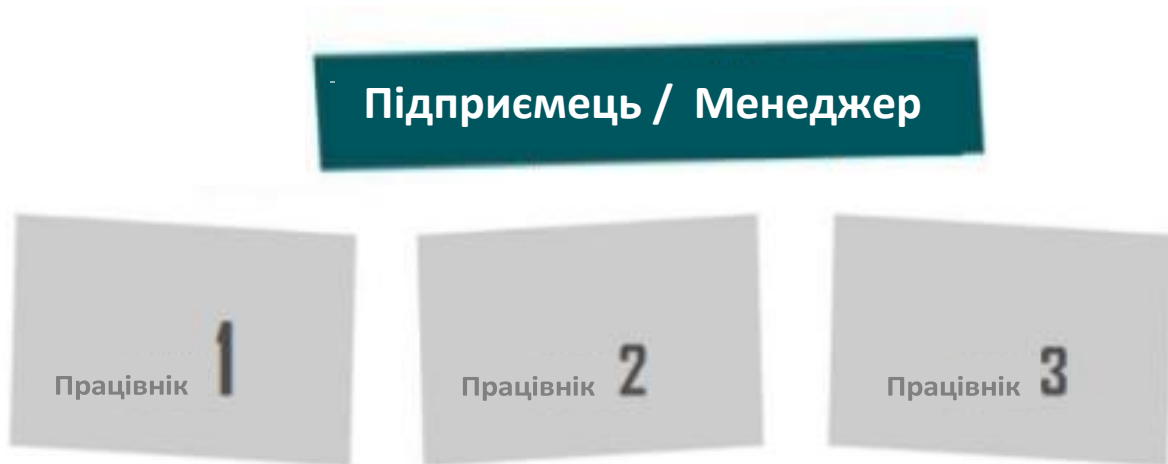
# **Крок 5**

**"Організація та бюджет"**

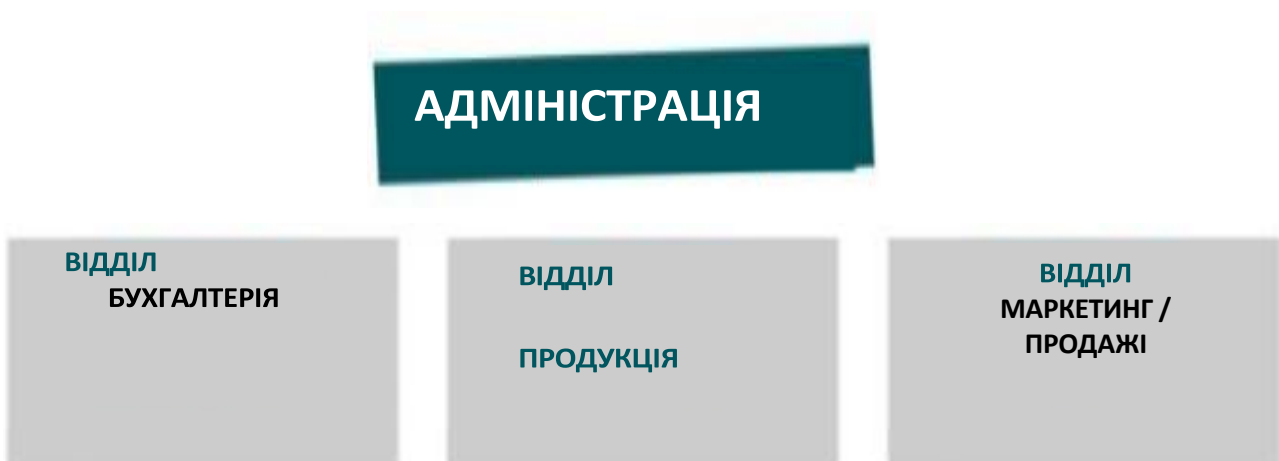
Щоб бути ефективним, ваш бізнес має бути добре організованим:  
Ви повинні вирішити і спланувати, що вам потрібно:


- - Люди/персонал;
- - Місце розташування та обладнання;
- - Бюджет.

# У малому бізнесі керівник має небагато працівників, а організація дуже проста:



# Але є також великі підприємства, які організовані у відділи відповідно до їхніх функцій всередині компанії



 Тепер ваше завдання - визначити, як ви будете організовувати свою компанію і які люди або обладнання вам знадобляться. Намалюйте органограму, яка показує структуру вашої компанії.

### ЗНАЙТИ МІСЦЕ

Залежно від розміру вашої компанії, типу вашого бізнесу, необхідного обладнання та людей, які там працюють, вам потрібно буде знайти відповідне місце для оренди або придбати.

- Офіс
- Склад
- Виставковий зал
- Ресепшн
- Туалети



Щоб мати уявлення про те, як буде виглядати ваша компанія, ви можете:

- Побудувати 3D архітектурну модель (з паперу, картону, дерева, пінопласту..)



- Використовувати <https://floorplanner.com/> (додаток для створення інтерактивних планів поверхів)

### ЯК СКЛАСТИ КОШТОРИС

- Метою бізнес-проекту є отримання прибутку, тобто гроші, які ви очікуєте отримати, повинні перевищувати витрати.
- Щоб скласти бюджет (зведення очікуваних доходів і витрат за певний період часу), вам потрібно
- 
- - Записати всі джерела доходу
- - Скласти список витрат (люди, обладнання, матеріали...)
- - переглядати бюджет за необхідності

Наприклад, Сільвія та Дімітар займаються продажем футболок на замовлення з фотографіями або текстом відповідно до побажань клієнтів. Витрати на матеріали такі:

| Витрати: Матеріали           |                |
|------------------------------|----------------|
| Футболка                     | 4,00 лв        |
| Трансфер                     | 3,00 лв        |
| Сумка                        | 0,70 лв        |
| Фарба для трансферного друку | 0,60 лв        |
| <b>ВСЬОГО</b>                | <b>8,30 лв</b> |

Окрім матеріалів, робітників та обладнання, Сильвія та Дмитро також повинні передбачити у своєму бюджеті такі послуги або кошти, як

Електроенергія: 300 лв. на місяць  
 Вода: 100 лв. на місяць  
 Прибирання: прибирання раз на тиждень. 200 лв. на місяць  
 Страхування: для забезпечення вимог охорони здоров'я та безпеки. 120 лв. на місяць  
 Орендна плата: для власника приміщення. 800 лв. на місяць  
 Комунікації: телефон та інтернет. 200 лв. на місяць  
 Маркетинг і реклама: для поширення бізнесу. 160 лв. на місяць  
 Бухгалтер: для ведення бухгалтерського обліку та сплати податків. 240 левів на місяць



Визначте всі витрати/послуги, згадані вище, вивчіть щомісячні витрати і спробуйте скласти власний бюджет.

| ОПИС                   | МІСЯЧНІ ВИТРАТИ | ЩОРІЧНІ ВИТРАТИ |
|------------------------|-----------------|-----------------|
| 1.                     |                 |                 |
| 2. Вода                |                 |                 |
| 3. Прибирання          |                 |                 |
| 4. Страхування         |                 |                 |
| 5. Оренда              |                 |                 |
| 6. Бухгалтерія         |                 |                 |
| 7. Комунікації         |                 |                 |
| 8. Телефон та Інтернет |                 |                 |
| ОПИС                   |                 |                 |
| 1.                     |                 |                 |





Erasmus +



*Young Entrepreneurs at School*

