

ОГАПОУ «Новооскольский колледж»

КРУГЛЫЙ СТОЛ «МОЙ ПЕРВЫЙ БИЗНЕС»

**Преподаватели:
Холмовая И.П.
Пархома Н.Н.
Кононенко А.С.**

Новый Оскол

2020 год

Цель Круглого стола – предоставить участникам возможность высказать свою точку зрения на обсуждаемую проблему, а в дальнейшем сформулировать общее мнение.

Задачи круглого стола:

- проанализировать бизнес - идеи для создания малого бизнеса в России и нашем регионе на современном этапе,
- охарактеризовать основные этапы бизнес-планирования,
- оценить презентации сформированных студентами бизнес-идей.

Подготовительный этап – на данном этапе был подобран материал для освещения вопросов круглого стола, разработаны бизнес-планы студентами группы 4-1 тех.

Участники круглого стола – студенты группы 4-1 тех.

Выступающие – Пехова А., Венедиктова А., Попов П., Колчев П., Манохин И., Иваненко Я.

Место проведения – аудитория №2

ПЛАН ПРОВЕДЕНИЯ КРУГЛОГО СТОЛА

1. Введение. Вступительное слово преподавателя. (Пархома Н.Н.)
2. Формирование бизнес-идеи, разработка бизнес-плана – стартовая площадка для создания собственного дела. (Холмовая И.П.)
3. Студенты группы 4-1 тех представляют презентации бизнес – проектов.
4. Обсуждение представленных презентаций
5. Заключительное слово преподавателя. (Кононенко А.С.)

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

Пархома Н.Н.

Преподаватель приветствует всех участников заседания, знакомит их с целями круглого стола и вопросами для обсуждения.

Тема "Молодежь и бизнес" обретает все большую актуальность - как на федеральном уровне, так и на уровне регионов. Действующие предприниматели видят в молодежи очень мощный - динамичный инновационный ресурс развития. Специфика малого предпринимательства заключается в том, что его должно быть очень много.

Постоянно происходит изменение структуры малого бизнеса по различным отраслям; какой-то бизнес при этом закрывается. И чтобы сохранить и экономический, и социальный потенциал малого бизнеса, нужен постоянный приток новых бизнесов, чтобы сохранить воспроизводство малого бизнеса. Приток свежих сил объективно необходим. С другой стороны, есть определенная субъективная тяга молодежи к созданию собственного дела, которое обеспечит не только достойное материальное существование, но и реализует имеющиеся идеи и амбиции. И я думаю, что очень важно здесь, за "круглым столом", посмотреть, какими механизмами мы можем поддержать молодежь, которая стремится начать собственное дело.

ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА

Холмовая И.П.

Что входит в презентацию? Ответ на этот вопрос зависит от объема бизнес-плана. Если вы считаете, что какой-то вопрос достоин рассмотрения, то его необходимо включить в программу презентации.

Большая часть презентации охватывает семь ключевых областей:

- предприятие и его продукция (услуги);
- рынок – клиенты и конкуренты;
- маркетинговая стратегия;
- первоочередные финансовые задачи;
- команда, которая будет внедрять бизнес-план;
- необходимые размеры ссуды или долевого участия и цели, на которые эти деньги будут направлены;
- условия и сроки реализации инвестиций.

Презентация должна длиться около 20 минут. После этого необходимо быть готовым ответить на вопросы. Главная задача презентации – «завязать» диалог с потенциальными инвесторами. Готовясь к вопросам, нужно попытаться поставить себя на место потенциальных инвесторов. Какого рода вопросы они, вероятнее всего, могут задать? Какие вопросы могли бы задать вы, находясь на их месте? Нужно быть внимательным, следить, чтобы диалог не превратился в монолог.

Презентация должна четко показать, для чего вам необходимы запрашиваемые средства.

Управляющий банком должен быть уверен в том, что форма ссуды, которую вы просите, соответствует преследуемым целям. Инвесторы-акционеры, вероятно, захотят шире взглянуть на рассматриваемые вопросы и постараются найти такую форму финансирования, которая являлась бы разумной альтернативой между аукционным обществом и ссудным капиталом и лучше соответствовала бы как их, так и вашим целям.

Существует множество способов повышения эффективности презентации. Рассмотрим некоторые из них.

Всегда следует заранее посылать копию бизнес-плана потенциальным инвесторам, чтобы они имели возможность прочесть его до начала встречи. Тогда у вас будет больше шансов привлечь их внимание на презентации.

Необходимо быть предупредительным, профессиональным, вежливым, однако не терять зря времени. Если вы не сможете эффективно провести презентацию, то вызовете сомнения в вашей способности эффективно руководить предприятием. Первое впечатление может иметь непропорционально большое влияние. Если вы производите впечатление умного и делового человека, ведете себя с окружающими уважительно и непринужденно, то, вероятнее всего, заслужите положительное отношение к себе. Если же вы небрежно одеты, плохо подготовлены, невосприимчивы и равнодушны, то кредиторы, скорее всего, отнесутся к вам с предубеждением.

Постарайтесь установить хорошие взаимоотношения с потенциальными партнерами:

- будьте уверены в себе, зная, что вы хорошо подготовились к презентации;
- проявляйте энтузиазм в отношении своей продукции (услуг);
- постарайтесь вести презентацию в форме диалога, а не монолога;
- смотрите в глаза своим потенциальным партнерам, но следите, чтобы это не превратилось в пристальное разглядывание;
- старайтесь употреблять утвердительные предложения, избегайте неопределенных и отрицательных высказываний, не переминайтесь с ноги на ногу, если вам задали вопрос, касающийся вашего бизнеса;
- старайтесь смотреть на вещи с точки зрения ваших партнеров, внимательно слушайте их вопросы и не перебивайте;
- не будьте слишком фамильярны, но вместе с тем приветствуйте партнеров теплой улыбкой и крепким рукопожатием;
- используйте для презентации наглядный материал. Если у вас есть возможность, захватите с собой образцы своей продукции. Если вы по каким-то причинам не можете этого сделать либо ваш бизнес относится к сфере услуг, возьмите фотографии.

Постарайтесь добиться того, чтобы будущие партнеры посмотрели образцы или фотографии, если это вообще возможно. Это сразу вызовет более серьезное отношение к вашим словам. Однако не забудьте обратить наглядные

пособия, уже выполнившие свою задачу, так как они могут отвлекать внимание слушателей.

Все наглядные материалы должны быть выполнены профессионально и аккуратно. Используйте также диаграммы, таблицы или графики, но помните, что во время презентации вы должны стараться установить диалог, а не читать лекцию – вы лично должны руководить презентацией. Если вы заинтересованы в получении крупной суммы, то, возможно, вы должны привлечь к участию в презентации кого-то из членов вашей команды. Но и в этом случае презентацию должны вести вы. Акцентируйте внимание слушателей на вопросах рынка продукции и компетентности вашей команды.

В качестве лидера вы должны продемонстрировать полное понимание проблемы. Необходимо помнить, что главная задача презентации заключается в том, чтобы заставить потенциального инвестора поверить в вас и вашу команду.

Выступление студентов группы 4-1 тех с бизнес-идеями:

№ п/п	Ф.И.О. участников	Темы бизнес- планов
1	Клименко Кристина Алексеевна, Камилова Альфия Пашаевна,	Бизнес-план: открытие мини- пекарни
2	Козляева Алёна Александровна Скуратовская Диана Геннадьевна	Бизнес-план: детское кафе «Мадагаскар»
3	Масленникова Мария Валерьевна Титова Валерия Евгеньевна	Бизнес-план: студия красоты
4	Эсауленко Вероника Евгеньевна Кожухова Виктория Максимовна	Бизнес-план: открытие магазина детской одежды
5	Анискин Андрей Николаевич Шконда Михаил Анатольевич	Бизнес-план: кафе быстрого питания
6	Манохин Игорь Александрович Иваненко Яна Геннадьевна 3-1 лог	Бизнес-план: открытие туристического агентства «Морской луч»
7	Венедиктова Александра Васильевна Пехова Ангелина Валерьевна	Бизнес-план: открытие цветочного магазина «Букет»
8	Абдуламитова Юлдуз Боходировна Кокина Алёна Станиславовна	Бизнес-план: открытие агентства по организации праздников
9	Аверич Роман Сергеевич Литовченко Руслан Александрович	Бизнес-план: производство продукции копчения
10	Попов Павел Михайлович Колчев Павел Владимирович	Бизнес-план: создание ИП «Авторазборка»

11	Сташенюк Кирилл Валерьевич Зайцева Екатерина Сергеевна	Бизнес-план: открытие химчистки ковров
12	Марущенко Владислав Сергеевич Поляничкин Николай Алексеевич	Бизнес-план: открытие фотостудии

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кононенко А.С.

Преподаватель благодарит всех студентов, выступающих с презентациями. Подводит итоги круглого стола, отмечает студентов, принявших наиболее активное участие в обсуждении.

Итоги презентации бизнес-идеи:

1 место:

Венедиктова Александра Васильевна
Пехова Ангелина Валерьевна

2 место:

Попов Павел Михайлович
Колчев Павел Владимирович

3 место:

Манохин Игорь Александрович
Иваненко Яна Геннадьевна 3-1 лог

РЕЗОЛЮЦИЯ КРУГЛОГО СТОЛА

Молодежь и бизнес, бизнес и карьера, собственное дело и служба в уважаемой фирме - проблема выбора весьма актуальна для молодых. Как и проблема старта, первого шага и даже "порядка шагов" на пути к успеху в бизнесе. Менее "продвинутых" волнует, где добыть нужную информацию об имеющихся нишах для бизнеса, структурах поддержки. Но более "продвинутые" заявляют, что информации достаточно и человек настойчивый все, что нужно, себе раздобудет.

А вот в чем сошлись все: молодежь является важным ресурсом развития бизнеса, и прежде всего инновационного. Однако наукоемкий бизнес успешней идет там, где опирается не только на научные познания студентов или ученых, но и на практические навыки предпринимателей. Прозвучала за "круглым столом" и тревога о том, что наблюдается отток из малого бизнеса - в большой, из частного - в госсектор. Эти тенденции должны как-то преодолеваться. И хорошо, что основы предпринимательства сегодня изучаются в колледже: рыночное мышление очень важно для успешности в трудовой деятельности.