ПРОГРАММА «Начни свое дело. Бизнес-планирование по бизнес-процессам»

Онлайн-формат

День 1	
10.00 – 12.15	**Вебинар – теоретический интенсив** Цели и задачи курса. Знакомство с тренером. Согласие участников на публичность своей работы. Правила работы. Структура бизнес-плана как документа. Порядок (логика) составления бизнес-плана. Бизнес-план как инструмент управления бизнесом. Планирование годовой прибыли как цель предпринимателя. Продукт и рынок. Продукт – товар или услуга. Особенности бизнес-планирования. Анализ рынка и план продаж.
12.15 – 13.00	ПЕРЕРЫВ
13.00 – 15.15	**Вебинар – практическая часть,** самостоятельная работа, консультирование. Установление участниками своего годового плана по прибыли. Описание своего товара. Анализ рынка (начало).
15.15 – 15.30	ПЕРЕРЫВ
15.30 – 17.30	**Вебинар – практическая часть,** самостоятельная работа, консультирование. Анализ рынка (окончание). Составление участниками первого варианта плана продаж.
День 2	
10.00 – 12.15	**Вебинар – теоретический интенсив** Бизнес-процесс и процесс производства. Составление схемы бизнес-процесса. Расчет максимально-возможного объема производства. Расчет затрат на капитальные вложения в проект. Расчет затрат на производство продукта (товара или услуги). Расчет затрат на управление бизнесом – администрирование (без расчета затрат на маркетинг)
12.15 – 13.00	ПЕРЕРЫВ
13.00 – 15.15	**Вебинар – практическая часть,** самостоятельная работа, консультирование. Составление участниками схемы бизнес-процесса. Расчет максимального объема производства. Расчет затрат на капитальные вложения. Коррекция плана продаж – второй вариант.
15.15 – 15.30	ПЕРЕРЫВ
15.30 – 17.30	**Вебинар – практическая часть,** самостоятельная работа, консультирование. Расчет участниками структуры затрат на производство продукта (на единицу продукта, на месяц, на год) и на администрирование бизнеса (на месяц, на год, без расчета затрат на маркетинг).
День 3	
10.00 – 12.15	**Вебинар – теоретический интенсив** Продвижение продукта на рынке – способы и формы продвижения. Продажа продукта, послепродажное обслуживание, создание системы лояльности клиентов. Структура затрат на продвижение и продажу продукта. Постоянные и переменные затраты. Точка безубыточности, порядок составления. Точка безубыточности как инструмент управления бизнес-процессом.
12.15 – 13.00	ПЕРЕРЫВ
13.00 – 15.15	**Вебинар – практическая часть,** самостоятельная работа, консультирование. Выбор участниками способов и формы продвижения продукта. Расчет затрат на продвижение товара. Расчет затрат на продажу, послепродажное обслуживание и систему лояльности клиентов.

15.15 – 15.30	ПЕРЕРЫВ
15.30 – 17.30	**Вебинар – практическая часть,** самостоятельная работа, консультирование. Выделение участниками своих постоянных и переменных затрат. Расчет точки безубыточности.
День 4	
10.00 – 12.15	**Вебинар – теоретический интенсив** Расчет затрат и налоговых выплат на наемный персонал (фонд оплаты труда (ФОТ) и налоги). Расчет налоговых выплат – самозанятость, ИП на НПД, УСН. Динамика движения денежных средств. Расчет прибыльности проекта. Расчет стоимости и окупаемости проекта. Оформление бизнес-плана – комментарии по шаблону.
12.15 – 13.00	ПЕРЕРЫВ
13.00 – 15.15	**Вебинар – практическая часть,** самостоятельная работа, консультирование. Расчет налоговых выплат. Расчет затрат на ФОТ и налогов (для участников, планирующих найм персонала).
15.15 – 15.30	ПЕРЕРЫВ
15.30 – 17.30	**Вебинар – практическая часть,** самостоятельная работа, консультирование. Расчет прибыльности, стоимости и окупаемости проекта.

Домашнее задание по окончании интенсива:

1. Закончить начатые расчеты.
2. Составить планируемую динамику движения денежных средств на год.
3. Оформить бизнес-план как рабочий документ по представленному шаблону.