БИЗНЕС-ПЛАН

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ПРОГРАММА

ПОПЕЧИТЕЛЬСКОГО СОВЕТА

«БИЗНЕС-ИНКУБАТОР»

ОРГАНИЗАТОР: КОЗЛОВ

ВЛАДИСЛАВ

АЛЕКСАНДРОВИЧ

625007 г.ТЮМЕНЬ,

УЛ. ДЕМЬЯНА-БЕДНОГО,83-166

Тел/Факс 75-44-69

**МИССИЯ ПРОЕКТА:** АКТИВИЗАЦИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

**ЦЕЛЬ ПРОЕКТА:**

-ОКАЗАНИЕ ВСЕСТОРОННЕЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ, КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ И ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ НАЧИНАЮЩИМ И ДЕЙСТВУЮЩИМ ПРЕДПРИНЕМАТЕЛЯМ И БЕЗРАБОТНЫМ И РАБОТАЮЩИМ ОБРАЗОВАННЫМ ЛЮДЯМ ВСЕХ ВОЗРАСТОВ.

-ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВСЕХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ДРУГ С ДРУГОМ И С ООС ПОПЕЧИТЕЛЬСКИМ СОВЕТОМ ЧЕРЕЗ ТОРГОВЫЙ ЗАЛ С ПОСТОЯННО ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ЯРМАРКОЙ И БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОМ (ЕЖЕДНЕВНО С 12.00 ДО 15.00 ЧАСОВ) ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ.

**МЕТОДЫ:** Заключить Договор о совместной деятельности с частными предпринимателями: аудитором, бухгалтером, секретарем-референтом, маркетологом, рекламным агентом, водителем с личным автомобилем, менеджером по продажам, юристом, экономистом, банкиром , имеющих собственные компьютеры, принтеры, сотовые телефоны с высокой квалификацией с частичной надомной и офисной работой по гибкому графику со сдельной зарплатой работающих по совместительству или со специализированными малыми предприятиями; Арендовать просторное помещение-офис (площадью=от 100 кв.м,) и оснастить его компьютером, принтером, ксероксом, факсом, необходимой офисной мебелью и постоянным присутствием секретаря-референта с8.00 до 19.00часов; Начать пропаганду и рекламную компанию в СМИ г. Тюмени;

РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР ПРЕДЛОГАЕТ УСЛУГИ:

* ПРОВЕДЕНИЕ УЧЕБНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОСНОВАМ ПРЕДПРИНЕМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ОТОБРАНЫМИ КОНКУРСНОЙ КОМИССИЕЙ КАНДИДАТОМИ (смогут осуществлять специализированные учебные центры по направлению бизнес-инкубатора /по своим расценкам/;
* ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКОГО АДРЕСА (по договору с фирмой у которой БИЗНЕС-ИНКУБАТОР арендует помещение под офис);
* ПОМОЩЬ В РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (сможет осуществлять юрист работающий по договору /по расценкам юриста/);
* СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА (сможет осуществлять экономист на основе специализированной идеи клиента /от10.000рублей/);
* ПОМОЩЬ В ПОИСКЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ (сможет выполнить банкир работающий по совместительству/ по договорной цене/);
* УСЛУГИ СЕКРЕТАРЯ, МАШИНОПИСНЫЕ И ДРУГИЕ ОФИСНЫЕ УСЛУГИ В ТОМ ЧИСЛЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ.( сможет осуществлять секретарь-референт работающий по договору /с одного клиента 2000 рублей в месяц/)
* БУХГАЛТЕРСКИЕ, АУДИТОРСКИЕ (сможет осуществлять профессиональный аттестованный бухгалтер-аудитор /по своим расценкам/), МАРКЕТИНГОВЫЕ (сможет осуществлять специалист по маркетингу и ПР работающий по договору/ по своим расценкам/, ЮРИДИЧЕСКИЕ (сможет осуществлять юрист работающий по договору /по расценкам юриста/), МЕНЕДЖЕРСКИЕ (сможет осуществлять экономист / по своим расценкам/, ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ (смогут осуществлять владельцы личных легковых, грузовых, грузопассажирских и пассажирских автомобилей/по своим расценкам);
* ОРГАНИЗАЦИЯ ВСТРЕЧ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И КОНТРОЛИРУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЙОНЕ (сможет осуществлять администрация г. Тюмени и различные государственные фонды и организации).
* ПОДБОР ПЕРСОНАЛА ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ (сможет осуществлять кадровик работающий по совместительству /по своим расценкам/)
* СДАЧА РАБОЧИХ МЕСТ В СУБАРЕНДУ (для торговых представителей, торговых и рекламных агентов / от 1000 рублей за место/)
* ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ (от 5% со сделки и 1000 рублей в месяц за размещения своей рекламно-информационной продукции: буклетов, катологов, листовок, брошюр и т.п. в торговом зале)
* ТРУДОУСТРОЙСТВО И СОЗДАНИЕ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ (сможет осуществлять кадровик с психологическим образованием)

Количество партнеров-сотрудников:

Менеджеров по продажам, рекламных и торговых агентов:-150 человек в месяц – точка безубыточности и 50 менеджеров торгового зала. Все они являются волонтерами ООС – студенты, абитуриенты, школьники старших классов, безработные образованные или опытные специалисты разных направлений деятельности в основном работающие на дому и имеющие минимум оборудования: домашний телефон, сотовый телефон, пейджер и другое.

Работающие менеджеры по продажам, рекламные и торговые агенты, представители компаний, предприниматели: от 1500 человек – меценаты-клиенты.

Время работы: основная работа партнеров-сотрудников должна происходить на дому и частично в офисе

1 смена с 12.00 до 15.00 время для переговоров, конференций, семинаров, торговли правами на товар и т.п.

Требования к партнерам-сотрудникам:

* ОБРАЗОВАНИЕ НЕ НИЖЕ ПОЛНОГО СРЕДНЕГО + КУРСЫ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ, РЕКЛАМНЫХ И ТОРГОВЫХ АГЕНТОВ ИЛИ ОПЫТ РАБОТЫ
* НАЛИЧИЕ ДОМАШНЕГО ТЕЛЕФОНА И СОТОВОГО ТЕЛЕФОНА
* ПРИХОДИТЬ ТОЧНО В СВОЮ СМЕНУ НА РАБОЧЕЕ МЕСТО
* ОПЛАЧИВАТЬ ВОВРЕМЯ ЧЛЕНСКИЕ ВЗНОСЫ-ПОЖЕРТВОВАНИЯ ООС БИЗНЕС-ИНКУБАТОРУ НА СУММУ ОТ 1000 РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ
* ЖЕЛАТЕЛЬНО ИМЕТЬ: ФАКС, ДОМАШНИЙ КОМПЬЮТЕР, МОДЕМ, ПРИНТЕР, А/М

РАСХОДЫ:

* АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЯ 350Р/М.КВ \*100 М. КВ.=35000Р
* 20 ТЕЛ. ЛИНИЙ \*2000Р=40000Р
* АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ+ПРОЧЕЕ=40000Р

ВСЕГО: 150.000Р / 150 ЧЕЛ.=**1000 РУБЛЕЙ С ПАРТНЕРА-СОТРУДНИКА**

К первому функциональному блоку относятся следующие подсистемы:

1)информационного обеспечения;

2)экспертизы;

3)финансово-экономического обеспечения;

4)сертификации наукоемкой продукции;

5)патентования и лицензирования;

6)подготовки и переподготовки кадров;

7)лизинговые центры;

8)консультационная служба (маркетинг, менеджмент и др.);

9)фирм специализированных услуг (бухгалтерских, аудиторских, рекламных и др.);

10)фирмы – технологические посредники.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА ПАРТНЕРОВ-СОТРУДНИКОВ!

Каждый партнер-сотрудник:

* Заключает договор с ООС и становится волонтером выполняющим работу для ООС бесплатно при этом получает возможность на получение материальной помощи от ООС
* Трудоустраивается с помощью ООС в качестве менеджера по продажам, торгового представителя, рекламного или торгового агента в производственные или торговые организации при содействии также Городского Центра Занятости Населения, Интернета и местной прессы (с зарплатой от 5%от заключаемой сделки)
* Пользуется компьютерами и оргтехникой в офисе-торговом зале ООС
* Ежемесячно по предоплате вносит от 1000 рублей в виде пожертвования для деятельности ООС за счет работодателя
* Осуществляет работу на полученной работе как в офисе так и на дому с использованием имеющейся техники
* Задача на испытательный срок 1-3 месяца: привлечь от10 специалистов различных направлений деятельности как продавцов так и покупателей: предпринимателей, менеджеров по продажам и рекламе, специалистов снабжения и сбыта, экономистов, юристов, бухгалтеров, оценщиков, аудиторов, адвокатов и натариусов в общем всех кто заинтерисован в сбыте и снабжении товаров и услуг своей рекламе и развитии. При этом с момента успешного прохождения испытательного срока и выполнения поставленного плана-задачи волонтер ООС не вносит в ООС плату-пожертвование но получает право на социальный пакет услуг ООС и материальное стимулирование, а также трудоустраивается полноценным сотрудником на реально интересную, хорошо оплачиваемую и посильную работу через ООС на предприятия, организации и к предпринимателям

ЦЕЛЬ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ В ОФИСЕ!

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ СБЫТА И СНАБЖЕНИЯ ДЛЯ СВОЕГО РАБОТОДАТЕЛЯ (КАК ДЛЯ ООС ТАК И ДЛЯ КОМЕРЧЕСКИХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ) В ОДНОМ ОФИСЕ БЕЗ РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ДРУГИМИ СОТРУДНИКАМИ-ПАРТНЕРАМИ С ЗАДАЧАМИ: ДЕШЕВЛЕ КУПИТЬ, ДОРОЖЕ ПРОДАТЬ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРИНЦЫПА ВЫСТАВКИ- ЯРМАРКИ И ТОВАРНО-СЫРЬЕВОЙ БИРЖИ, ГДЕ ОФИС ООС СТАНОВИТСЯ ПОЛЮСОМ ПРИТЯЖЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ПРОДАВЦОВ РАЗЛИЧНЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ КУПИТЬ НАЛИЧНЫЙ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ КАК СРАЗУ С ПОЛУЧЕНИЕМ ЧЕРЕЗ 1 ДЕНЬ ТАК И В БУДУЩЕМ ЧЕРЕЗ 15 – 90 ДНЕЙ ПРОДАВАЯ И ПОКУПАЯ ПРАВА НА ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ.

ПЕРВЫЕ ШАГИ!

* Подать рекламу в прессе
* Арендовать офис – торговый зал постоянно действующей ярмарки (желательно в Областной Научной Библиотеке) куда смогут прийти сотрудники производителей продавцы и покупатели где будут всегда в наличии свежие справочники товаров и услуг, ценовые каталоги, деловая пресса, прайс-листы, буклеты и другие постоянно приносимые и уносимые свежие рекламные материалы различных фирм и организаций
* Получить доступ к телефонным линиям, факсу(10 руб./факс-письмо) ксероксу(2 руб./копия А4), (интернету 25руб/час) для всех клиентов за плату от 1000 рублей в месяц ( или 100 руб./в день)
* Подать рекламу в прессе и на радио (рекламная кампания бизнес-инкубатора:
* размещение строчных объявлений (до 50 слов) в газетах распространяемых в Тюмени и Тюменской области на сумму до 5000 рублей в месяц, -
* создание наружной рекламы: вывесок, штендеров, плакатов, рекламных указателей и щитов
* размещение рекламных объявлений на собственном сайте и сайтах других организаций
* размещение рекламных объявлений и аналитических статей в Аналитическом Бюллетене «ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ»
* использование собственных волонтеров ООС –торговых и рекламных агентов для обзвона потенциальных клиентов и директ-факс-емайл-маркетинговой рассылки
* участвовать на различных ярмарках-выстовках заочно)

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА!

Сконцентрировать в одном месте – офисе специалистов разного профиля: юриста, бухгалтера, аудитора, экономиста, менеджера, маркетолога и других специальностей с целью централизованного оказания разного рода услуг по расценкам этих специалистов и создания своеобразного центра услуг для деловых людей города Тюмени и пригорода. При необходимости данные специалисты смогут зарегистрироваться в качестве предпринимателей и получат лицензии если это потребуется для дела.

Стать местом для регулярных (ежедневно с 12.00-15.00 часов) деловых встреч предпринимателей, руководителей, менеджеров по рекламе, по продажам, торговых представителей, торговых и рекламных агентов.

Стать регулярной (ежедневно с 12.00 – 15.00 часов) ярмаркой товаров и услуг в Тюмени.

Создать и развивать базу данных о свободных ресурсах: денег и финансовых инструментов, труда, офисных, складских и производственных помещениях, оборудовании и т.п.(которую будут создавать и использовать все клиенты ООС)

БЮДЖЕТ МАРКЕТИНГА

Необходимо на рекламные цели: 15.000-20.000 рублей в первые месяцы работы ООС.

СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ ВОЛОНТЕРАМ ООС

Джентельменский набор по социальной защите:

1. Пенсионное страхование.
2. Медицинское страхование (кроме государственного).
3. Пособие на детей.
4. Резерв пособия по безработице.
5. Страхование от несчастных случаев.
6. Страхование имущества.
7. Оплата обучения.
8. Пособия по квартплате.
9. Компенсация роста цен.
10. Пособие по проезду на транспорте.
11. Пособие на погребение.
12. Пособие по потере кормильца.
13. Бесплатные обеды и т.д.

ФАКТОРЫ УСПЕХА ООС

1. Активность действий (быстрота решения предложенных задач, а это происходит, когда задача предельно ясна и не слишком объемна).
2. Иначе: идет сегментация задач.
3. Для решения более частных задач формируется определенное количество рабочих групп.
4. Простота, четкость постановки задачи.
5. Динамичность общения (обратная связь).
6. Предприимчивость и самостоятельность действий.

* Если есть инициатива, то тут же формируется группа по ее реализации (а не один человек, который выдвинул идею).
* Надо создавать атмосферу творчества.
* Мотивация новаторства (!).
* Анализ неудач.

1. У всех работников фирмы надо воспитать интерес к потребителю (покупателю).
2. Одержимость к обслуживанию (стремление удовлетворить требования потребителя).
3. Стремление к качеству.
4. Постоянно идет поиск новой ниши, где еще можно найти потребителей.
5. Постоянно ведется анализ издержек (в пределах разумного).
6. Анализ изменения требований потребителей.
7. Ценностные установки фирмы.
8. Вера в успех фирмы.
9. Вера в значимость человека (любого, включая уборщицу и т.п.).
10. Укрепить чувство уверенности в работе у человека (подарки, поздравления).
11. Вера в качество услуг и товаров, которые делает фирма.
12. Уверенность в экономическом росте (своем и фирмы).
13. Факторы, повышающие заинтересованность работников в росте своей производительности. Ориентация на человека.
14. Мотивация роста производства.
15. Создание благоприятных условий.
16. Неформальное общение с исполнителями.
17. Постоянное уважение к сотрудникам.
18. Фактор диверсификации (проникновения) деятельности. Поиск новых рынков.
19. Простота форм и структуры управления.

# КАДРОВАЯ СТРАТЕГИЯ ООС

Используя рекламу в газете «Работа для Вас» и другой прессе планируется нанять 50 менеджеров в задачи которых войдет привлечение от 3 человек специалистов разных направлений деятельности для каждого менеджера во временные рамки 1 неделя проверочного-испытательного срока с дня подписания договора с ООС о работе на ООС в качестве волонтера и внесении пожертвования в размере от 1000 рублей при этом справившись с испытательным заданием и превлеча 3 специалистов которые согласятся заключить договор с ООС и внесут каждый от 1000 рублей в качестве пожертвования на деятельность ООС.Такой менеджер освобождается от внесения ежемесячного взноса-пожертвования в размере от 1000 рублей и получает возможность обеспечить трудоустройство надомной работой своих подопечных специалистов которыми и сможет руководить, обучать и загружать работой, а также быть сборщиками благотворительных пожертвований направляемых на развитие ООС с правом получения 10% от каждого мецената в качестве зарплаты + соц.пакет от ООС. При этом важно заметить что все привлекаемые к работе специалисты должны удовлетворять требованиям как для всех сотрудников - партнеров (а именно, должны иметь необходимое образование или опыт работы и оборудованное на дому рабочее место как минимум домашний телефон, сотовый телефон)

Важно осознавать что главная задача привлеченных специалистов это зарабатывание денег используя свои ресурсы, знания и опыт при поддержке инфраструктуры ООС: бизнес-инкубатора, ярмарки и ее использовании с12.00 до 15.00 часов. А также помощь за плату предпринимателям и руководителям всех уровней государственной, коммерческой и некоммерческой деятельности.

За пожертвование для деятельности от сотрудников-партнеров ООС сможет целенаправленно информировать бизнес-сообщество об услугах ООС и сотрудников-партнеров в частности через СМИ и Аналитический Бюллетень «ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ»

Менеджерами сможет управлять Помощник Генерального Секретаря по общим вопросам за зарплату согласно штатному расписанию.

БИЗНЕС СРЕДА

В настоящее время все большее число людей всех возрастов имеют на дому необходимые ресурсы: деньги, опыт, знания, навыки, оргтехнику и компьютеры, факсы, домашние телефоны, сотовые телефоны, пейджеры, модемы, принтеры, ксероксы, личные а/м.

Все больше людей привлекает работа с гибким графиком работы и возможностью зарабатывать сдельно и желанием больше времени проводить дома, за компьютером, в интернет и конечно же со своими родными и близкими. И это понятно!

В тоже время практически все предприятия и организации как производители так и покупатели хотят одного: одни быстрее и дороже продать, другие качественнее и дешевле купить. При этом явно затоварен рынок (торговые центры на каждом щагу) покупатели ломают голову из-за огромного выбора и разброса цен и качества. А производители работают при недозагрузке своих производственных мощностей из-за непомерно завышенных цен на свою продукцию и сложностью с закупкой сырья, материалов и оборудования.

Цели, Миссия и Задачи ООС позволят реально помочь всем выше перечисленным группам с казалось бы совершенно противоположными интересами но их объединяет ООС в желании жить лучше, комфортней, богаче, здоровей и дольше. При этом Орган Общественной Самодеятельности Попечительский Совет позволит без коммерческой выгоды для себя решить насущные проблемы.

КРЕДО ООС

НАС ОБЪЕДИНЯЕТ МИЛОСЕРДИЕ, ВЗАИМОПОМОЩЬ,

ВЕРА В СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ И ЕДИНОГО БОГА, ДОВЕРИЕ И ДРУЖБА, УВАЖЕНИЕ К ЛИЧНОСТИ. ПОСИЛЬНЫЙ И ЭФФЕКТИВНЫЙ ТРУД. КАЖДЫЙ НАШ СОТРУДНИК-ПАРТНЕР ДЕЙСТВУЕТ КАК НА СВОЕ БЛАГО ТАК И НА НАШЕ ВСЕОБЩЕЕ БЛАГО, БЛАГО ВСЕХ НАС!

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА

Всесторонне помочь образованным и трудолюбивым людям в разработке бизнес-планов на основе специализированной идеи и методом группового «мозгового штурма» и обсуждения всех возможных вариантов.

Посильно помочь в поиске инвесторов для реализации разработанных бизнес-планов или для их продажи заинтересованным организациям.

Трудоустроить руководителей своих бизнес-планов на заинтересованных организациях которые заботятся о своем развитии.

Проводить ярмарку бизнес-планов и бизнес-идей образованных или опытных специалистов с сотрудничеством с ВУЗами и их студентов (в том числе и выпускников) и участием заинтересованных предпринимателей и организаций, банков, инвестиционно-финансовых компаний.

СТИМУЛИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГА ООС

Повышение образовательного уровня волонтеров на специализированных семинарах ОТКРЫТОГО УНИВЕРСИТЕТА при ООС где каждый образованный (имеющий дипломы, сертификаты и разработанную собой учебную программу семинара) волонтер выступает как в качестве преподавателя на своем семинаре так и учащимся на семинаре другого волонтера ( 100 рублей/час с каждого учащегося в пользу преподавателя и правом на свои деньги снять копии учебной программы после прохождения семинара. Учитывая что на семинаре смогут присутствовать до 100 человек доход по этому виду деятельности составит до 10.000рублей в час, важным моментом является реклама ОТКРЫТОГО УНИВЕРСИТЕТА)

Оплата труда волонтера на основе подтвержденных расходов исходя из личного вклада каждого волонтера.

Полная и своевременная информация

Систематические совещания

Благоприятная рабочая атмосфера.