

ЧАСТЬ 1

• ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

РАЗДЕЛ 2. ОПИСАНИЕ ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ

2.1. Выбор продукта (услуги)

*Глоссарий*

Бизнес-идея – идея, которую можно положить в основу работы новой компании или использовать для расширения деятельности уже существующего бизнеса.

Бизнес-модель – описывает форму ведения бизнеса, с помощью которой компания получает доход, чтобы обеспечить свою деятельность.

Объект управления – отдельная структура организации либо организация в целом, на которую направлено управляющее действие.

Субъект управления – орган либо лицо, осуществляющее управляющее действие.

Предмет управления – направления деятельности компании, на которые будет направлено внимание субъекта управления.

*Комментарий*

Для построения бизнес-модели необходимо выстраивать свою модель с помощью логических цепочек:

- определяемся с потребителями (клиентами);
- определяем, какие ценности они у нас покупают и по каким каналам сбыта получают эти ценности и какие взаимоотношения с ними мы выстраиваем;
- рассчитываем потоки доходов и какие ресурсы для этого необходимы;
- расписываем ключевые действия, которые необходимы для работы;
- определяем партнеров и поставщиков;
- изучаем структуру расходов.

Для построения системы управления необходимо спроектировать:

- Процессы управления;
- Организационную структуру (создания ценности и управления)
- Стратегическую концепцию организации;
- Основные функции управления (основная деятельность, персонал, финансы, закупки, продажи и т.п.)

*Задачи менеджера*

Сформулируйте задачи менеджера на данном этапе проектирования бизнеса.

1.

2.

3.

**Задание 1**

Сформулируйте ответы на вопросы шаблона бизнес-модели по 9-ти разделам (одно-два предложения):

1. Собственники

2. Клиенты

3. Продукты/услуги

4. Ресурсы

5. Поставщики

6. Деятельность

7. Технологии

8. Контрагенты

9. Конкуренты

**Задание 2**

Представьте графически взаимодействие участников бизнеса в соответствии с их ролями.

**Задание 3**

Охарактеризуйте модель системы управления бизнесом.

**Задание 4**

Необходимо определить перечень продуктов/услуг, которые будут предоставляться клиентам.

2.2. Определение места расположения бизнеса**Глоссарий**

Спальный район – жилой район города (обычно в крупных мегаполисах или в их пригородах), жители которого вынуждены ежедневно ездить на работу в деловой центр или в промышленный район города и возвращаться домой для того, чтобы переночевать.

Промышленная зона – наиболее общее, собирательное понятие для определения территории города, занятой преимущественно промышленными предприятиями, а также другими объектами производственного назначения.

Процесс строительства включает в себя все организационные, изыскательские, проектные, строительномонтажные и пусконаладочные работы, связанные с созданием, изменением или сносом объекта, а также взаимодействие с компетентными органами по поводу производства таких работ.

Строительные нормы и правила (СНиП) – совокупность принятых органами исполнительной власти нормативных актов технического, экономического и правового характера, регламентирующих осуществление градостроительной деятельности, а также инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования и строительства.

**Комментарий**

В большинстве случаев успешная организация бизнеса в реальном секторе экономики зависит от расположения. При выборе расположения бизнеса также можно исходить из существующих возможностей, например, наличие недорогой аренды в определенном районе, права постоянной аренды у города (договор аренды на 49 лет с возможностью выкупа), возможности выкупа земельного участка и т.д.

Но необходимо четко осознавать, что бизнес должен быть ориентирован на клиента, поэтому необходимо изначально правильно определить потребности потенциальных клиентов, и исходя из этих потребностей строить бизнес. Необдуманное использование определенных возможностей с целью экономии на первоначальных этапах организации бизнеса может привести к серьезным финансовым потерям в дальнейшем, или даже к банкротству. Поэтому менеджеру необходимо четко проанализировать потенциальную клиентскую базу, определить тенденции развития потребностей клиентов, тенденции развития отрасли, провести маркетинговый и конкурентный анализы.

В дальнейшем это позволит правильно построить процессы управления маркетингом и конкурентоспособностью предприятия.

**Задачи менеджера**

Сформулируйте задачи менеджера на данном этапе проектирования бизнеса.

1. _____
2. _____
3. _____

**Задание 1**

Опишите требования к объекту недвижимости:

**Задание 2**

Выберите вариант подбора недвижимости для организации бизнеса:

- ☐ Аренда/покупка помещения и осуществление ремонтных работ
- ☐ Аренда/покупка готового помещения под бизнес
- ☐ Аренда/покупка земельного участка под строительство
- ☐ Другая форма:



Выберите расположение бизнеса:



Обоснуйте выбор расположения:

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

**Задание 5**

Начертите схему помещения:

