Муниципальный конкурс исследовательских и проектных работ

обучающихся 1-11 классов

**Связано с любовью: бизнес в 17**

Автор работы: Ушкалова Полина Евгеньевна

обучающаяся 10 класса

МБОУ «Карагайская СОШ №1»

Руководитель работы:

Тиунова Елена Петровна, учитель МБОУ «Карагайская СОШ №1»

с. Карагай - 2022

Оглавление

[Введение 3](#_Toc96882638)

[Глава 1. Теоретическая часть 4](#_Toc96882639)

[1.1.Бизнес:what are you? 4](#_Toc96882640)

[1.2. Разновидности бизнеса 6](#_Toc96882641)

[1.3. Закон всему голова 7](#_Toc96882642)

[Глава 2. Исследовательская часть 9](#_Toc96882645)

[2.1. Бизнес в селе Карагай: особенности и пути развития 9](#_Toc96882646)

[2.2. Опрос в сети instagram 10](#_Toc96882647)

[2.3. SMART метод и SWOT - анализ 11](#_Toc96882648)

[2.4. Онлайн- аккаунт «Pauulllinn.shops» 13](#_Toc96882649)

[2.5. Первые заказы и подсчёт выручки 13](#_Toc96882650)

[Заключение 17](#_Toc96882651)

[Список интернет источников. 19](#_Toc96882652)

[Приложение 20](#_Toc96882653)

## Введение

Быть владельцем своего малого предприятия или известной фирмы в наше время очень перспективно и прибыльно. Российский рынок с « хлебом и солью» встречает новых, ранее никому неизвестных самозанятых людей. В будущем я тоже хочу развивать своё дело и получать прибыль от него. Актуальность моего исследования заключается в том, что главной проблемой экономики является постоянно растущие потребности. Государственные предприятия не могут в полном объёме удовлетворить их, поэтому многие граждане обращаются к частным фирмам. Бизнес - деятельность, приносящая постоянный доход только в том случае, если дело «не прогорит». Высокая вероятность рисков - один из признаков бизнеса, который классифицирует его скачкообразную динамику. Несмотря на то, что в данном виде деятельности существует множество положительных и отрицательных сторон, развитие и поддержка бизнеса является одним из важных направлений внутренней экономики РФ.[1]

Объект исследования: Бизнес в РФ

Предмет исследования: Вязание игрушек на заказ, как бизнес - идея

Гипотеза: Бизнес в 17 – реальность

Цель работы: Реализовать свою мечту, которая будет приносить прибыль

Задачи:

1. Изучить теоретический материал
2. Рассмотреть особенности развития бизнеса в селе Карагай.
3. Провести опрос
4. Составить календарный план
5. Создать онлайн – страницу магазина
6. Найти первых клиентов
7. Подсчитать выручку
8. Сделать соответствующие выводы

Методы исследования: Поиск и анализ источников информации, анкетирование, сбор данных и статистика, математические расчёты

Новизна работы заключается в том, что ранее мне не приходилось работать с данной темой. Мне интересно изучить теорию и проверить знания на практике.

## Глава 1. Теоретическая часть

## 1.1.Бизнес:what are you?

Слово «бизнес» произошло от англ. Business – занятие. Бизнес – экономическая деятельность людей, целью которой является прибыль, доход или личные выгоды. Многие люди связывают бизнес и предпринимательскую деятельность, как синонимы, но это не всегда так. С точки зрения риска, им наиболее подвержено предпринимательство, нежели бизнес. А если рассмотреть аспекты со стороны закона, то бизнес может быть нелегальным, а предпринимательство нет. Бизнес является одним из основных занятий в условиях рыночной экономики. Кроме того он источник экономического и социального развития общества, охватывает многие сферы деятельности. Учёные – экономисты выделяют малый, средний и крупный бизнес по числу работников, объёму производства и условиям деятельности. Например, пекарня в селе Карагай относится к малому бизнесу, Уральский трубный завод – средний, а нефтяная компания «Лукойл» - крупный.[2]

Понятие «бизнес» стало исследоваться в 19- 20 веках английским экономистом Альфредом Маршаллом и австрийским экономистом Фридрихом Фоном Хайёком. Они утвердили бизнес в лице предпринимательства, как новый фактор производства; поиск и изучение новых экономических возможностей. Но стоит отметить, что деятельность, направленная на получение прибыли получилась намного раньше, чем её исследовали. В Древней Греции, Вавилоне жители часто обменивали излишки своего труда на деньги или другой продукт. На Руси в 10 - 12 веках появляются «торги» или «торжки», которые впоследствии в 17 веке переименовали в ярмарки. В 19 – 20 веках уже были известны Нижегородская, Пермская, Оренбургская и Барнаульская ярмарки. Они давали возможность людям выживать в тяжёлое время, обеспечивать себя необходимыми продуктами и вещи. В разные времена люди утверждали, что развитие бизнеса утопия и антиутопия. Основоположники Марксизма считали, что бизнес порождает разнообразные общественные конфликты из – за разного уровня жизни людей. Институционалисты уверяли, что бизнес противодействует прогрессу и в конце концов запустит обратный процесс. Английские ученые – экономисты А. Смит и Д. Риккардо, в свою очередь, видели в бизнесе нужный и естественный способ производства, который поможет удовлетворить потребности общества.[3]

Бизнес состоит из различных элементов, с помощью которых он способен функционировать и развиваться.

* Бухгалтерский учёт

Система учёта, которая собирает информацию о деятельности организации и её финансовом положении. Впервые об этой системе заговорили итальянцы в 15 веке и дали ей название « Язык бизнеса». Бухучёт необходим для обобщения сумм прибыли и трат с целью дальнейшей передачи данной информации компетентным органам: инвесторам, менеджерам и т.д.

* Финансы

Деньги, которые находятся в постоянном обороте и имеют свойство приумножаться или приуменьшаться. Они могут быть государственные, корпоративные и частные. Они выполняют функцию оценки активов на основе их уровня риска и рентабельность.

* Производство

Процесс создания экономических благ и услуг, с использованием наёмных работников, инструментов, рецептуры и т.д. В результате этой деятельности производится товар для продажи на рынке.

* Маркетинг

Деятельность, направленная на удовлетворение рыночных потребностей с целью извлечения прибыли за счёт создания, передачи, доставки и обменами предложениями. К маркетингу относят также рекламу. Он необходим для конкурентоспособности предприятия и его наилучшего развития.

* Исследования и разработки

Данное мероприятие в большинстве случаев относится к государственному или корпоративному бизнесу. Происходит разработка потенциально нового продукта, ранее не известного. Примером может послужить вакцина от ковида «Спутник V».

* Безопасность

Состояние защищённости, которое необходимо для жизнедеятельности и развития. Работодатель обязан обеспечить охрану здоровья своих работников на предприятии. Происходит внедрение новых технологий, например, роботы, переносные устройства и т.д.

* Продажи

Деятельность, связанная с количеством товаров или услуг, проданных за определённый период времени. Бизнес «живёт» ради продаж, поэтому их считают ключом к успеху компании или предприятия.

Менеджмент, организация и регулирование также являются немаловажными составляющими успешного бизнеса. Данные элементы выполняют функцию управления, основываясь на размер и сферу деятельность, её структуру, сектор, страну, налоговые преимущества, определённые требования, партнёрство, законы и многое другое.

## 1.2. Разновидности бизнеса

Кроме классификации бизнеса на малый, средний и крупный существует ещё одна группа. [5]

1. Производственный бизнес

Данный вид деятельности направлен на производство материальных и духовных благ для физических и юридических лет. В основном, это частные предприятия и фирмы.

1. Коммерческий бизнес

Иными словами, бизнес, основанный на перекупе товара потребителям по более выгодной цене. К коммерческому бизнесу относятся товарные биржи, продуктовые магазины, закупающие продукты у фермеров.

1. Финансовый бизнес

Финансовый бизнес строится на продаже и покупке валют и ценных бумаг: акций, облигаций и т.д. Прибыль его в том, что продажа на определённое время специфического товара влечёт за собой выплачивание процентов финансовой организации.

1. Посреднический бизнес

Его сущность состоит в соединение заинтересованных сторон в сделке за определённое вознаграждение или процент от сделки. Яркий пример, агентство недвижимости, туристические фирмы.

1. Страховой бизнес

Особая форма финансовая бизнеса. Страховая компания выплачивает своим клиентам компенсацию за страховой случай из страховых взносов. Если страховой случай не наступает, то деньги остаются у компании и будут являться её чистой прибылью.

## 1.3. Закон всему голова

В России регулирует возможность создания частных предприятий Гражданский кодекс Российской федерации. В Статье 23 ГК РФ закона о предпринимательской деятельности гражданина прописано:

* Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, за исключением случаев, предусмотренных абзацем вторым настоящего пункта.
* В отношении отдельных видов предпринимательской деятельности законом могут быть предусмотрены условия осуществления гражданами такой деятельности без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.
* К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, соответственно применяются правила настоящего Кодекса, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения.
* Гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица с нарушением требований пункта 1 настоящей статьи, не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем. Суд может применить к таким сделкам правила настоящего Кодекса об обязательствах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.
* Граждане вправе заниматься производственной или иной хозяйственной деятельностью в области сельского хозяйства без образования юридического лица на основе соглашения о создании крестьянского (фермерского) хозяйства, заключенного в соответствии с законом о крестьянском (фермерском) хозяйстве.
* Главой крестьянского (фермерского) хозяйства может быть гражданин, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя.

Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" также является «помощником» в развитии своего дела. Он разделён на 27 статей и обеспечивает полную защиту и поддержку начинающим фирмам и опытным предприятиям.

Кроме того, смысл бизнеса в лице предпринимательства заключается в удовлетворении потребностей населения в товарах и услугах, которое достигается через использование имущества, продажи товаров, выполнение работ и оказания услуг, а его цель – получение прибыли.

## Глава 2. Исследовательская часть

## 2.1. Бизнес в селе Карагай: особенности и пути развития

Я живу в небольшом селе Карагай Пермского края. У нас преобладают частные предприятия, которые обеспечивают населениями необходимыми товарами. Я провела беседу с владельцами магазинов и теперь могу выделить ряд особенности, которые сопутствуют развитию «своего дела».

1. Расположение.

Удачное место – залог успеха. В моём селе есть негласная центральная улица Кирова, где располагается львиная доля всех магазинов. Там есть продуктовые магазины Торговый дом « У Ольги», магазины промышленных товаров «Мир покупок», «Товары для дома», магазины техники «У Коморова», магазины одежды ТЦ «Мега +», «Каприз», «Ева АРТ», «Микс» , «Одевайка», магазины для детей «Андрюшка» и т.д. На этой же улице находятся крупные торговые сети «Магнит», «Монетка», и «Пятёрочка». Многие небольшие магазины находятся в спальных районах, вблизи частных домой, также школ, детских садов, больниц и т.д.

1. Качество товара

Данная особенность не является ведущей, ведь на качество товара основываются и городские потребители. Но в селе это наиболее выражено, потому что в Карагае население по данным переписи населения 2010 года всего 6682 человек. О наличие магазина с некачественным товаром скоро узнают все жители, и держать его будет невыгодно.

1. Ценорегулирование

В Карагае есть магазины для людей разного достатка, но всё таки существует предельная граница, которая превышает финансовые возможности населения. В моём селе уже был подобный случай, когда девушка открыла шоурум, основываясь на пермских ценах. К сожалению, прибыль её не росла, и девушка закрыла свой магазин. Чуть позже она смогла заново открыть шоурум в Перми, и он начал работать.

1. Известность у народа

Многие местные предприниматели начинали свою деятельность ещё в 90-х и 00-х годах, поэтому многие жители их знают и идут к ним за товаром. Стоит отметить, что молодые бизнесмены также приобрели свою известность среди жителей Карагая и завоевали доверия. Например, «Микс» и ТЦ «Мега +».

1. Реклама

Хорошей рекламой у начинающего предприятия является население. Это проверено и давно работает. У некоторых магазинов моего села есть свои аккаунты в социальных сетях, электронные вывески, иногда о поступлении товара можно узнать из газеты.

Также владельцы частных магазинов рассказали мне о будущем, которое ждёт бизнес в Карагае. Они считают, что с появлением ковида их работа, а особенно у тех, кто очень давно в данной сфере, модифицировалась в сторону электроники. Это было для многих в новинку, но они смогли это освоить. Владельцы говорят о том, что сейчас они фактически защищены от произвола за счёт государственных программ. Это дело их жизни, они всегда закупают качественный товар, стараются идти в ногу со временем и обеспечивать население необходимыми товарами.

Вывод: Бизнес в селе Карагай можно начинать и развивать. Стоит обратить внимание на грамотную рекламу, расположение, оптимальную цену и, конечно, качество. Я надеюсь, что знания об особенностях помогут мне при написания производственного плана.

## 2.2. Опрос в сети instagram

Мои потенциальные покупатели – люди от 15- 45 лет. Поэтому я решила провести опрос, чтобы узнать их мнение о бизнесе. Я задавала всего 6 вопросов, на каждый из которых можно было ответить только «да» или «нет». В опросе в среднем участвовало 100 человек.

Я задавала следующие вопросы.

* Знаете ли вы что такое бизнес? Да/Нет
* Как вы думаете, выгодно ли заниматься «своим делом», нежели работать на другого человека? Да/Нет
* Приходилось ли вам изучать данную тему в интернете или с помощью пособий? Да/Нет
* В настоящее время или в будущем хотели бы вы открыть свой бизнес? Да/Нет
* Важен ли возраст для создания предприятия, которое будет приносить доход? Да/Нет
* Бизнес в 17 – реальность? Да/Нет

Диаграмма 1 (Приложение)

Вывод: Опрошенные жители села Карагай знают, что такое бизнес. Больше половины опрошенных, а именно 51 % изучали данную тему в интернете или с помощью книг. Многие считают, что работать на себя гораздо выгоднее, чем на работодателя. 80% уже имеют или только мечтают о собственном бизнесе. 91 % уверен, что возраст не играет большую роль при создании собственного предприятия. Таким образом, я выяснила, что жители села Карагай, мои потенциальные покупатели выступают за развитие нового бизнес - проекта. Они видят выгоду в этом, адекватно реагируют на такие факторы, как возраст, место и т.д.

## 2.3. SMART метод и SWOT - анализ

Дружба начинается с улыбки, а проект с грамотно поставленной цели. Итак, SMART метод постановки целей – последовательность действий, которые помогут мне достичь успеха в моей работе. SMART-цели - это цели, которые удовлетворяют следующим требованиям:

* S- specific, significant, stretching - конкретная, значительная. Поставленная цель должна отвечать на вопросы: что; когда; сколько.
* M - measurable, meaningful, motivational - измеримая, значимая, мотивирующая. Цель должна быть измеримой, причем критерии измерения должны быть не только по конечному результату, но и по промежуточному.
* A - attainable, agreed upon, achievable, acceptable, action-oriented - достижимая, согласованная, ориентированная на конкретные действия.
* R - realistic, relevant, reasonable, rewarding, results-oriented - реалистичная, уместная, полезная и ориентированная на конкретные результаты.
* T - time-based, timely, tangible, trackable - на определенный период, своевременная, отслеживаемая. Срок или точный период выполнения - одна из главных составляющих цели. Она может иметь как фиксированную дату, так и охватывать определенный период.[7]

Моя SMART-цель на подготовительном этапе (осень 2021г):

Найти в интернете, книгах и других источников схемы игрушек; проверить на практике данные схемы с целью исключения различных недоразумений; начать формировать клиентскую базу; изучить все возможные риски; продумать дизайн для будущего онлайн – магазина; накопить определённый капитал для «старта».

Суть SWOT-анализа рынка заключается в определении сильных и слабых сторон будущего или уже существующего предприятия.

Если говорить о названии анализа, следует отметить, что в аббревиатуру SWOT входят следующие значения:

S - «сила» (Strenght)

W - «слабость» (Weakness)

O - «возможность» (Opportunities)

T - «проблема, угроза» (Troubles, Threats).

Данный анализ проводят как на этапе планирования, так и в процессе развития предприятия или фирмы.

Таблица 1. (Приложение)

Вывод: В ходе проведённого анализа я нашла сильные и слабые стороны своего будущего бизнеса. Кроме того были обнаружены потенциальные угрозы. Таким образом, на данный момент мне нужно найти надёжную линию сбыта; начать работать на онлайн - аккаунтом; искать новые трендовые схемы игрушек; принять первые заказы.

## 2.4. Онлайн- аккаунт «Pauulllinn.shops»

Я изучила теорию, методы постановки целей и работу с анализами, поэтому можно создавать аккаунт будущего магазина. На данном этапе он называется так же, как мой личный аккаунт, чтобы было легче найти. В ближайшем будущем планирую переименовать его в «Манию вязания». Реклама данной странице происходила в соцсети instagram и вконтаке. В «Мании Вязания» будут публиковаться мои работы, их цены, отзывы и т.д. Через данную страницу можно будет сделать заказ и получить обратную связь. Скриншот 1( приложение)

## 2.5. Первые заказы и подсчёт выручки

Я вяжу в с 6 лет. Для меня это не только хобби, но продолжение семейной традиции. Моя прабабушка Апполинария Васильевна научила меня азам. Сначала я вязала спицами, они были неудобные и большие, через несколько лет перешла на крючок. За всё время я связала 1 пару шерстяных носков, сумку, кошку, подушку, шарф и многое другое. В 7 классе на уроках технологии я нашла схему и связала пенал и куклу «Глашу». Летом 2021 году ко мне вдруг приходит осознание того, что моё хобби может приносить не только радость, но и доход. Накопив 300 рублей для покупки нового крючка и пряжи, я решила сделать рекламу в соцсетях. Моим первым клиентом была мама, которая заказала вязаного мишку для брата. На данный момент на заказ я связала 2 медведей, 1 пару варежек, 1 зайца, 1 кита, 1 кошку и чёрное сердце. Я надеюсь, что мой бизнес будет расти и развиваться, ведь я вложила в него душу и сердце!

Перед тем как устанавливать цену я решила посмотреть, за какую цену можно купить подобные вещи в интернете. На Авито вязаные игрушки , можно найти от 450 р. До 3000 р. На сайтe in-dee.ru цена варьируется от 800 р. до 1900р. Изучив данные нескольких сайтов, я могу сделать вывод, что моя цена от 250 до 350 р. По сравнению с интернет магазинами низкая, но адекватная, учитывая тот факт, что я начинающий «производитель» вязаных игрушек.

Первые 2 игрушки я продала за 250 рублей, последующие уже за 350р.

* Расчёт себестоимости вязаного белого медведя с красным сердцем:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N | Название материала | Цена |
| 1. | Пряжа alize lanagold PLUS | 192 р. за моток ( на медведя ушло 1/3 мотка) |
| 2. | Красная пряжа осталась с прошлых лет | 65 р. моток |
| 3. | Новый крючок на 2.5 мм | 15 р. |
| 4. | Глазки для игрушек из «Циркуля» | 45 р. 2 пары ( на 1 игрушку – 1 пару) |
| 5. | Носик для игрушек | 2 р. |
| 6. | Синтепон | р. за метр (на медведя ушло 20 см) |
|  | **Итого** | **151,2 р.** |

Расчёт себестоимости чёрного сердца

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N | Название материала | Цена |
| 1. | Чёрная пряжа осталась с прошлых лет | 65р. моток (ушло 2 мотка) |
| 2. | Синтепон | 20, 4 р. за 40 см |
|  | **Итог** | **150,4 р.** |

* Расчёт себестоимости красного медведя

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N | Название материала | Цена |
| 1. | Красная пряжа | 65 р. моток ( на медведя ушло 1/3 мотка) |
| 2. | Оранжевая пряжа осталась с прошлых | 80 р. моток (ушло 1/ 6 мотка) |
| 3. | Глаза для игрушек из «Циркуля» | 22 р. 1 пара |
| 4. | Синтепон | 10,2р. за 20 см |
|  | **Итого** | **67,2 р.** |

* Расчёт себестоимости белых варежек

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N | Название материала | Цена |
| 1. | Пряжа alize lanagold PLUS | 192 р. за моток (ушло 1,5 мотка) + 96 р. (0,5 мотка) |
|  | **Итог** | **288 р.** |

* Расчёт себестоимости розовой кошки

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N | Название материала | Цена |
| 1. | Пряжа alize softy | 70 р. за моток (понадобилось 2 мотка) |
| 2. | Глазки | 22 р. 1 пара |
| 3. | Зелёная пряжа осталась с прошлых лет | 80 р. за моток |
| 4. | Синтепон | 20, 4 р. за 40 см |
| 5. | Красная пряжа | 20 р. |
|  | **Итого** | **202,4 р.** |

Расчёт себестоимости медведя из двух цветов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N | Название материала | Цена |
| 1. | Пряжа alize sekerim (зелёная) | 114р за моток ( шло 1\3 мотка) |
| 2. | Оранжевая пряжа осталась с прошлых лет | 80 р. за моток (ушло 1\3 мотка) |
| 3. | Красная пряжа | 20 р. |
| 4. | Глазки | 22 р. – 1 пара |
| 5. | Носик | 2 р. |
| 6. | Синтепон | 10,2 р. за 20 см |
|  | **Итого** | **128,6 р.** |

Расчёт себестоимости зайца

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N | Название материала | Цена |
| 1. | Пряжа aliza diva (фиолетовая) | 114 р. моток |
| 2. | Пряжа alize sekerim (зелёная) | 114 р. за моток ( 2\3 мотка) |
| 3. | Оранжевая пряжа | 80 р. за моток |
| 4. | Красная пряжа | 20 р. |
| 5. | Глазки | 22р.- 1 пара |
| 6. | Носик | 2р. |
| 7. | Синтепон | 20,4 р. за 40 см |
|  | **Итого** | **270, 78 р.** |

Расчёт себестоимости кита

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N | Название материала | Цена |
| 1. | 4 мотка розовой пряжи Ирис (подарила бабушка, пряжа изготовлена в 1984 году) | 50к. за моток |
| 2. | Малиновая пряжа | 50 к. за моток |
| 3. | Глазки | 22 р. |
| 4. | Синтепон | 15,3 р. за 30 см |
|  | **Итог** | **39,8 р.** |

Всего я заработала 2560 р., на материалы ушло 1298, 38 р. Чистая выручка составила 1261, 62р. Я считаю, что это хороший результат, потому что впервые занималась вязанием на заказ.

Скриншоты оплаты и игрушки (приложение)

## Заключение

*Для того чтобы преуспеть в бизнесе,*

*необходимо стабильно развиваться,*

*а не рассчитывать на счастливый лотерейный билет.*

*Майкл Блумберг*

Это действительно так. Необходимо изучить множество теории, которая порой не работает на практике. Нужно познакомиться с клиентской базой, ознакомиться с анализами данных, следить за качеством продукции и даже налаживать реклам. Это действительно сложно, но всё возможно. В своей работе я достигла поставленной цели путём проб и ошибок. Мне приходилось выполнять множество задач, часто выходя за рамки поставленных. Много времени я потратила на изучении теории. Умение работать cо SMART – методом и SWOT- анализом очень полезно для выявление слабых и сильных сторон будущего бизнеса. Знание законов предотвращает нелепые ситуации и защищает от произвола. Беседа с владельцами магазинов показала, что рынку нужны «новые лица», а опрос также подтвердил это. Я удовлетворена результатами работы. Цель достигнута. Гипотеза доказана. Сейчас я с уверенностью могу сказать, что бизнес в 17 – реальность

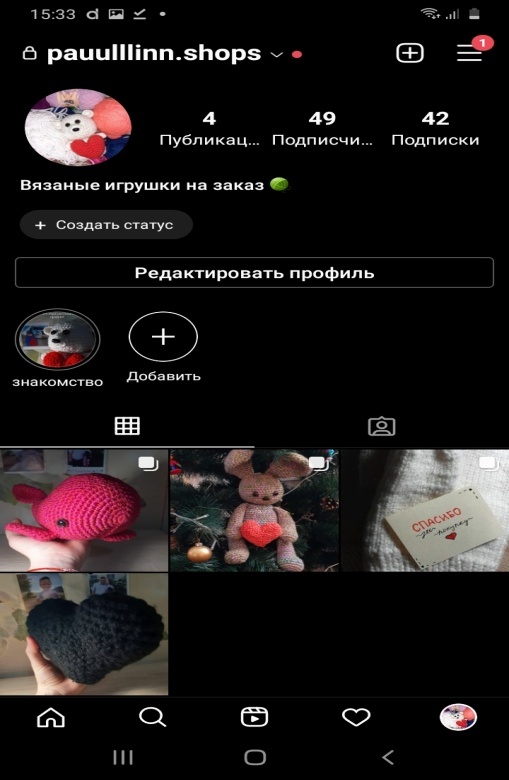
## Список интернет источников.

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес> теория про бизнес
2. http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_5142/ecba25c5ee75edc02f685823ed10abe2b0d7b887/ ГК РФ статья 23 « Предпринимательская деятельность гражданина»
3. http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_52144/ ФЗ « о развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»
4. https://in-scale.ru/blog/celi-smart/ SMART метод
5. https://www.calltouch.ru/glossary/swot-analiz/ SWOT- анализ
6. <https://www.avito.ru/perm?q=вязаные+игрушки+ручной+работы>
7. <https://in-dee.ru/ruchnaya_rabota/svyazannoe_kryuchkom/igrushki/>

## Приложение

1. Опрос
2. Таблица SWOT-анализа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Внешнее окружение | Потенциальные возможности - О | Потенциальные угрозы -Т |
|  | О1 – расширение клиентской базы за счёт развития опыта и разнообразия продукции  О2 – увеличение линии сбыта за счёт мероприятий (ярмарок, рынков и тд) | Т1 – конкуренция на рынке  Т2 – отсутствие спроса, но рост предложения |
| Внутренняя среда | - | - |
| Сильные стороны - S |  |  |
| С1 - оригинальный дизайн  С2- индивидуальная техника выполнения  (Невозможно связать две одинаковые игрушки, даже имея одну схему и пряжу)  С3 – доступная цена  С4- хорошее качество готового продукта | S1 +О1=+  S1+ О1=+  S2+О1=+  S2+О2=+  S3+О1=+  S3+О2=+  S4+О1=+  S4+О2=+ | S1+Т1=+  S1+Т2=+  S2+Т1=+  S2+Т2=+  S3+Т1=+  S3+Т2=+  S4 +Т1=+  S4+Т2=+ |
| Слабые стороны - W |  |  |
| W1- повышение цен на пряжу  W2 – нехватка времени и желания | W1+ O1= -  W1+O2=+  W2+O1= +  W2+O2=+ | W1+T1= +  W1+T2=-  W2+T1=-  W2+T2= - |

1. Скриншот 1
2. Скриншоты об оплате и игрушки