|  |
| --- |
| **Финальный чек лист по всем темам**  Если вы перешли к выполнению финального чек листа, то это значит, что вы изучили весь образовательный курс по открытию своего дела! Для того, чтобы понять, все ли темы курса были усвоены, либо требуется повторение, предлагаем вам ответить на 10 вопросов. Один вопрос – это одна пройденная тема.   1. **Вы выбрали бизнес нишу и планируете открыть свое дело. Какую форму лидерства вы предпочтете?**   А) Я заряжен и полон энтузиазма, не обдумывая план действий иду отрывать бизнес  Б) Я планирую свои действия и силы, действую обдуманно и осторожно  В) Я лидер и часть команды, команда часть меня, я подчиняюсь общим правилам   1. **Вы выбрали свою бизнес-нишу и решили начать ее развивать, с чего вы начнете?**   А) Вспомню весь пройденный материал и буду думать, какие делать первые шаги  Б) Попробую продать/предложить свои услуги/товар друзьям  В) Размещу свое предложение на рынке и буду пытаться качественно отработать первые запросы   1. **Вы выбрали бизнес-нишу и открыли бизнес. Как вы будете привлекать клиентов в бизнес, используя маркетинг?**   А) Предложу друзьям и знакомым быть моими покупателями. Найду партнера.  Б) Предложу друзьям и знакомым быть моими покупателями. Найду партнера. Создам флаеры и буклеты  В) Предложу друзьям и знакомым быть моими покупателями. Найду партнера. Создам флаеры и буклеты. Буду использовать кросс-маркетинг. Обзвоню существующих и потенциальных клиентов   1. **Вы выбрали бизнес-нишу и открыли бизнес. Далее вы принимаете решение продавать свой товар/услугу по телефону. Для этого вам необходимо прописать скрипт продаж, что именно вы пропишите?**   А) Цели звонка. Фразы для установления контакта  Б) Цели звонка. Фразы для установления контакта. Список вопросов. Презентацию продукта  В) Цели звонка. Фразы для установления контакта. Список вопросов. Презентацию продукта. Типичные возражения и ответы на них. Фразы для фиксации договоренностей   1. **Ваш бизнес успешно функционирует, но вы понимаете, что не справляетесь в одиночестве и принимаете решение о найме сотрудников. Что важно прописать для слаженной работы сотрудников?**   А) Цели/миссию компании  Б) Цели/миссию компании и бизнес-процессы  В) Цели/миссию компании, бизнес-процессы, задачи для каждого отдельного сотрудника   1. **Ваш бизнес успешно функционирует, в найме есть сотрудники. Количество задач с каждым днем растет, ваши действия?**   А) Я знаю базовые понятия об управлении временем, но у меня нет возможности внедрять их в свою жизнь, я лучше буду задерживаться на работе допоздна, чем тратить время на планирование  Б) Я внедрю в свою жизнь несколько инструментов по планированию временем. Постоянно растущая гора дел передо мной и сверхурочная работа вызывает у меня стресс, но я все равно не буду делегировать задачи  В) Я займусь своим расписанием, заведу ежедневник, буду ставить задачи со сроками их выполнения, начну делегировать задачи подчиненным и перестану работать сверхурочно   1. **Где можно получить стартовый капитал на открытие/поддержку бизнеса?**   А) Клиенты, Собственный капитал  Б) Клиенты, Собственный капитал, Family friends fools, Лизинг, Краудинвестинговые площадки  В) Клиенты, Собственный капитал, Family friends fools, Лизинг, Краудинвестинговые площадки, Государственные субсидии, Инвесторы (Бизнес-ангелы), Венчурные фонды, Кредит в банке   1. **Как вы планируете использовать бизнес-план?**   А) Возьму типовой бизнес-план из моей отрасли  Б) Разработаю свой бизнес-план для конкурсов и грантов  В) Разработаю свой бизнес-план для конкурсов и грантов, а также для себя и внимательного построения финансовой модели своего бизнеса   1. **Назовите основные организационно-правовые формы бизнеса, основные виды договоров с клиентами?**   А) ООО и ИП  Б) ООО и ИП, договор оказания услуг, подряд  В) ООО и ИП, договор оказания услуг, подряда, поставки   1. **Вы собираетесь зарегистрировать ИП. Какие документы вам нужны?**   А) Паспорт, трудовая книжка, СНИЛС и диплом об образовании  Б) Паспорт, ИНН и документы, подтверждающие финансовое состояние  В) Паспорт, ИНН, заявление и квитанция об уплате госпошлины |

**Самопроверка:**

Ответы под буквой А: 1 балл

Ответы под буквой Б: 2 балла

Ответы под буквой В: 3 балла

Суммируйте результаты всех домашних заданий и чек-листов, включая финальный чек-лист. Для удобства суммирования воспользуйтесь «журналом самопроверки»

**Результаты:**

**0-119 баллов** – у Вас слабое понимание курса по открытию своего дела. При отсутствии понимания этого курса вы не готовы к запуску бизнеса. Но не огорчайтесь – перед Вами интересная возможность профессионального роста. Рекомендуем Вам еще раз внимательно изучить раздаточные материалы, вспомнить пройденные видеоуроки и повторить упражнения из домашних заданий по всем темам курса. Рекомендуем начинать свое дело, когда суммарный результат по всему курсу будет выше 200 баллов.

**120-199 баллов** - у Вас удовлетворительное понимание курса по открытию своего дела, но Вам необходимо дополнительно разобраться в некоторых темах. Обратите внимание на те чек-листы, по которым вы набрали наименьшее количество баллов. Уделите дополнительное внимание этим темам: повторно изучите раздаточный материал и еще раз сделайте домашнее задание, прочитайте дополнительную литературу по этой теме. Рекомендуем начинать свое дело, когда суммарный результат по всему курсу будет выше 200 баллов.

**200-230 баллов** – Вы отлично разобрались и изучили образовательный курс по открытию своего дела. Вы готовы применять все полученные знания на практике. Рекомендуем вам следовать изученным материалам для открытия своего дела и желаем удачи на пути становления предпринимателем.