

ЗМІСТ

Важливі слова від автора	7
Як усе почалося.....	8
Про команду	10
Як поділити мільйон.....	14
Про компетенції.....	16
Про перші складнощі	20
Для чого потрібен мільйон, або завдання № 0.....	24
Чому складнощі — це не завжди погано.....	32
Перше командне завдання.....	36
Друге завдання — про гроші	40
Третє завдання — про витрати	46
Четверте завдання — про заробіток	54
П'яте завдання — про облік.....	66
Шосте завдання — про бізнес-проект.....	70
Про фінансові ігротренінги	76
Сьоме завдання — про фінансування проекту.....	82
Про банки.....	86
Про інвестиції.....	96
Про страхування	104
Про податки	110
Восьме завдання — про головне.....	118
Про добротність	124
Про фінал квесту.....	128
Минуло 10 років	132
Наостанок.....	134

ДЛЯ ЧОГО ПОТРІБЕН МІЛЬЙОН, АБО ЗАВДАННЯ № 0



Тепер учасникам команди потрібно було пояснити: навіщо їм мільйон? Тобто докладно описати всі ті мрії, про які вони спілкувалися позавчора, і порахувати, скільки це коштуватиме?

ЗАВДАННЯ №0

Скласти список фінансових цілей за методикою «50 бажань».

Мріяти — це одне: просто сів собі — і мрій. До речі, сісти дуже важливо, щоб голова не пішла обертом від мрій 😊 Натомість

записати свої мрії, та ще й розрахувати все — тут і пів життя замало. А на завдання знову лише доба. Добре, що до нього додали покрокову інструкцію:

Крок 1. Протягом 15 хвилин запишіть у стовпчик понад 50 своїх різноманітних бажань. Писати треба коротко, одним-двома словами, щоб устигнути. Це можуть бути абсолютно різні бажання — великі та маленькі, коштовні й безкоштовні, що хочете мати, де хочете побувати, що хочете засвоїти...

Крок 2. Поряд із кожним бажанням проставте термін реалізації — 1, 3 чи 10 років, протягом яких плануєте втілити ці бажання.

Крок 3. У кожній часовій категорії (1, 3 чи 10 років) підкресліть три головні бажання — від інших ми не відмовляємося, але важливо виявити головні.

Крок 4. Підкреслені дев'ять бажань докладно розпишіть на окремому аркуші. Використовуйте пошуковик, звертайтеся до інших людей, зберіть усю інформацію, яку встигнете зібрати. Зокрема, знайдіть і порахуйте, скільки потрібно коштів, щоб утілити ці бажання.

Крок 5. З цих дев'яти бажань виберіть ті, які будуть реалізовані коштом призового фонду в разі перемоги. Надішліть список таких бажань як звіт про виконане завдання.

і знайти спільне рішення за таких різних поглядів у край складно. Справа не просувалася взагалі, а час минав.

БІЗНЕСОВА МОДЕЛЬ



ПІДПРИЄМНИЦЬКА МОДЕЛЬ



Між підприємцями та бізнесменами є принципова різниця. Вона полягає в тому, що підприємницька справа не функціонує без самого підприємця. Натомість справа бізнесмена може працювати без його особистої участі. Для цього бізнесмен наймає на роботу фахівців і керуючого, який більшість поточних рішень може приймати без власника бізнесу.

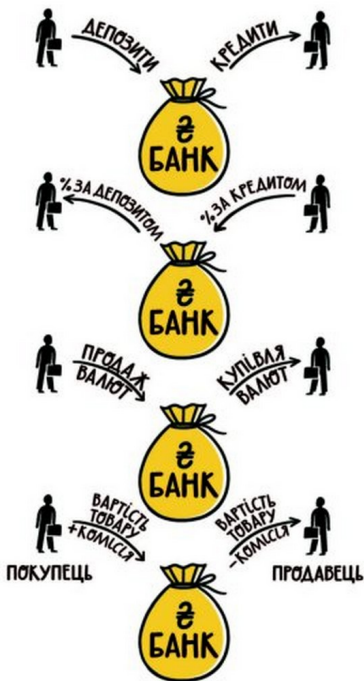
У підприємця теж можуть бути наймані працівники. Однак ними керує безпосередньо сам підприємець. Без його участі не приймають більшої частини поточних рішень підприємства. Фактично це дві різні моделі своєї справи — підприємницька та бізнесова.

Підприємницька модель може бути досить прибуткова, але завжди має обмеження щодо дальшого розвитку. Така модель більш поширена, бо її впроваджує підприємець на базі особистих ресурсів — часу, можливостей, компетенцій, знайомств... Саме ці фактори надалі не сприяють розвитку, адже без самого підприємця модель працює набагато гірше.

Бізнесову модель складніше впроваджувати. Для цього бізнесменові потрібно добирати персонал, який буде ліпше розумітися на окремих питаннях, ніж він сам. До того ж доведеться знайти керуючого, якому можна довірити бізнес. Добір кадрів — найскладніше питання для бізнес-моделі. Однак якщо воно ефективно розв'язане, модель має майже безмежний потенціал розвитку.



4 СХЕМИ РОБОТИ БАНКІВ



Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

Після екскурсії всі зібралися в кабінеті керівника відділення. Попри те, що до нього прийшли підлітки, банкір поставився з усією повагою й зацікавленістю до їхньої розповіді. Уважно вислухав дітей, поставив кілька уточнювальних запитань, однак наприкінці повідомив:

— Ваш проєкт дуже цікавий, але банк має справу лише з повнолітніми особами. Тому потрібен хтось із батьків, хто погодиться оформити на себе документи й відповідно взяти всі зобов'язання та ризики. Утім, навіть у такому разі шансів на фінансування вашого проєкту банком небагато, бо у вас немає нічого, крім уявлення, як це має бути. А банки зазвичай фінансують уже готовий бізнес, що довів спроможність заробляти гроші.

— А як тоді почати бізнес? Звідки беруться ті, хто вже заробляє? — разом запитали діти.

— Для цього є венчурні фонди, які фінансують стартапи, тобто проєкти, що лише починають діяльність. Стартапи — це великі ризики, але й великі можливості. Тому заявки від таких проєктів уважно розглядають спеціалісти венчурних фондів. Зазвичай для фінансування вибирають одну з двадцяти-тридцяти заявок. І треба довести, що це має бути саме ваша заявка.

— Тобто це майже нереально, — сказав Данік, начебто прочитав думки своїх компаньйонів.

— Шанс є, але він справді невеликий, — підсумував банкір.

Наприкінці зустрічі кожен із підлітків отримав у подарунок картку юніора.

Щоб її активувати, потрібен підпис одного з батьків під угодою, яку в банку учасникам команди дали із собою. Це було так круто: кожен відчув себе майже дорослим, і в них тепер є знайомий банкір і банківська картка. Однак завдання поки що не було виконане.

Доброчинність — ознака цивілізації, саме з розвитком цивілізації в людей виникли поняття та традиції благодійності. Доброчинністю займається більшість забезпечених людей світу, зокрема бізнесмени та політики.

Щоб долучитися до доброчинності, не обов'язково спочатку заробити мільйони чи стати президентом країни. Кожна людина може займатися доброчинністю — достатньо зрозуміти, чим ви можете поділитися з іншими, не висуваючи жодних умов, і почати це робити.

Займатися доброчинністю можна як безпосередньо, так і через спеціальні організації:

- благодійні фонди;
- громадські спілки;
- волонтерські проекти.

Зазвичай робота таких організацій спрямована на допомогу як окремим людям, так і іншим організаціям:

- інтернатам та школам;
- лікарням та іншим медичним закладам;
- військовим підрозділам та ін.