

Руководство по описанию бизнес-идеи для студентов и аспирантов

Это руководство поможет вам шаг за шагом описать свою бизнес-идею. Описание бизнес-идеи требуется для подачи заявления на получение разрешения на пребывание в соотв. с § 21 (6) AufenthG в Ведомство по делам иностранцев. Даже если от вас не требуется представления полного бизнес-плана, вы должны четко и понятно описать Ведомству по делам иностранцев свою бизнес-идею, чтобы убедить их в том, что она является перспективной, и что планируемая вами предпринимательская деятельность не нанесет ущерба вашей учебе или получению ученой степени.

Для того чтобы Ведомство по делам иностранцев признало, что ваша деятельность не наносит ущерба вашей учебе или получению ученой степени, вы не можете заниматься своей предпринимательской деятельностью более 15 часов в неделю и не можете работать во время лекций и семинаров! Совет: напишите, что вы будете заниматься предпринимательской деятельностью не более 15 часов в неделю и исключительно во внеучебное время! Например, вечером после лекций и семинаров или в выходные! Лучше всего, если вы укажете это в дополнительном разделе!

Внимание: Это также действительно для аспирантов. Уточните, что вы не занимаетесь индивидуальной предпринимательской или трудовой деятельностью в свое рабочее время в университете или во время занятий, если вы их ведете.

Мы поделили настоящее руководство по описанию бизнес-идеи на отдельные разделы. Последовательно проходите раздел за разделом, и когда вы дойдете до конца, у вас в руках будет готовое описание вашей бизнес-идеи. В начале каждого раздела даны краткие пояснения о том, что вам нужно описать или объяснить. Затем мы будем задавать вам вопросы о вас или вашей бизнес-идее. Ответив на эти вопросы, вы в достаточной мере опишете свою бизнес-идею.

Вы не обязаны отвечать на все вопросы, поскольку некоторые из них могут не соответствовать вашей бизнес-идее. Вопросы, которые могут быть полезны для вас, но не требуют обязательного ответа, выделены шрифтом серого цвета.

Важно: Даже если вы ответили на все вопросы и уверены, что хорошо описали свою бизнес-идею, Ведомство по делам иностранцев может отклонить ваше заявление. Мы не можем дать вам гарантию. Если Ведомство по делам иностранцев отклонит ваше заявление, напишите нам, и мы постараемся вам помочь.

Резюме

Резюме находится в начале вашего описания. В резюме вы кратко, лаконично и точно описываете себя и наиболее важные моменты своей бизнес-идеи. Это краткое описание должно вызвать интерес к вам и вашей идее. Напишите резюме после того, как вы проработаете все остальные разделы. Резюме должно занимать не более одной страницы.

- ➔ Кто я и что я собираюсь делать?
- ➔ Резюме должно быть таким, чтобы его можно было прочитать и понять за пять минут!

Ваша фамилия, имя, дата рождения, семейное положение, страна происхождения, квалификации

Кратко опишите идею вашего бизнеса и его преимущества для клиентов.

- В чем заключается моя бизнес-идея / продукт / услуга?
- В чем преимущество моего продукта/услуги для моих клиентов?
- Что особенного в моей идее / моем продукте / моей услуге (напр., рыночная ниша, новый тренд, экономия времени для клиентов)?

Целевая группа / рынок

- Кто мои клиенты (напр. возраст, пол)?
- Насколько велик мой рыночный потенциал? Существуют ли какие-либо современные тренды/тенденции?

Тип предпринимательской деятельности

- Промысловая или свободная профессия
- В одиночку или совместно с другими людьми

Местонахождение

- Где я буду вести свой бизнес?

Рабочее время

- Сколько часов в неделю я собираюсь заниматься своей предпринимательской деятельностью?
- В какие дни и в какое время я собираюсь работать?

Раздел 1: Мой профиль

Опишите, в чем состоит ваша мотивация, какими качествами и компетенциями вы обладаете. Для получения более подробной информации дайте ссылку на своей резюме. Вы также должны упомянуть о том, что ваше начинание пользуется поддержкой вашей семьи. Если ваша предполагаемая предпринимательская деятельность требует наличия каких-либо официальных квалификаций (напр. свидетельство мастера, полученное образование), вы должны доказать эквивалентность ваших квалификаций, если они были получены не в Германии.

- ➔ В чем состоит моя мотивация?
- ➔ Какими компетенциями/квалификациями я обладаю?

В чем состоит моя мотивация, чтобы заниматься бизнесом параллельно с учебой (например, я хочу использовать свои знания, я хочу зарабатывать деньги параллельно с учебой, у меня есть идея, которую я хотел бы реализовать)?

Какими навыками и квалификациями я обладаю (например, мои знания, полученные во время учебы, школьный опыт, мое хобби, знание языка, опыт предпринимательской деятельности на родине)?

Какими предпринимательскими компетенциями я обладаю (например, навыки работы с компьютером)? Какие у меня есть точки соприкосновения с предпринимательской деятельностью (например, прошлый опыт на родине, примеры для подражания в семье, среди знакомых)?

Раздел 2: Мой продукт / моя услуга

Опишите вашу бизнес-идею и планируемую предпринимательскую деятельность. Опишите, что вы предлагаете, чем ваша бизнес-идея отличается от других и является ли она новой.

- ➔ Что включает в себя моя идея?
- ➔ Что особенного в моей идее?

Какой продукт/услугу я предлагаю? Откуда взялась моя идея?

Что особенного в моем продукте/услуге - в чем состоят его/ее преимущества для моих клиентов?

Как у меня возникла эта идея?

Существуют ли похожие продукты / услуги? Если да, то чем мой продукт/услуга отличается (например, цена, качество, сроки, модность и т.д.)?

Как я планирую доводить свой продукт до клиентов (канал сбыта)?

Раздел 3: Мои клиенты

Опишите своих клиентов и то, как вы собираетесь их привлекать.

→ Кто будет покупать мой продукт/услугу?

Кто мои клиенты (например, возраст, доход, происхождение, пол, образ жизни)?

Почему мои клиенты захотят купить мой продукт/услугу?

Что я знаю о своих клиентах (например, как часто они совершают покупки)?

Раздел 4: Мое местонахождение

Опишите, где вы собираетесь заниматься своей предпринимательской деятельностью и какие преимущества обеспечивает выбранное вами место.

→ Где я буду работать, и почему именно там?

Требуются ли мне собственные офисные помещения или я могу работать дома?

Требуются ли мне собственные коммерческие помещения? Если да, то где будут находиться мои коммерческие помещения (например, центр города, окраина, жилой район, промзона, деловой район, рестораны)?

Если у меня есть коммерческие помещения: какие преимущества мне дает то, где они находятся?

Требуются ли мне собственные складские помещения? Если да, то где должны находиться эти складские помещения?

Раздел 5: Моя реклама

Опишите, как вы собираетесь обращаться к своим клиентам.

→ Как я буду рекламировать и реализовывать свои продукты/свои услуги?

Как мои клиенты узнают о моем продукте/услуге (например, газета, плакаты, листовки, интернет, Facebook, Instagram)?

Раздел 6: Форма моего предприятия и часы работы

Опишите, собираетесь ли вы заниматься предпринимательской деятельностью в сфере промысловых или свободных профессий, и планируете ли вы создать предприятие в одиночку или совместно с другими людьми. Если вы еще не указали выше, в какие часы вы собираетесь работать, опишите это в данном разделе.

- ➔ Какой вид индивидуальной предпринимательской деятельности я планирую?
- ➔ Собираюсь ли я открыть бизнес в одиночку или совместно с другими людьми?

Промысловая или свободная профессия?

В одиночку или совместно с другими людьми?

Какую я планирую организационно-правовую форму (например, индивидуальный предприниматель, GbR, UG, GmbH)?

Когда я буду работать и сколько часов я собираюсь работать в неделю?

Раздел 7: Моя цена / Моя прибыль

Опишите, какую цену должен иметь ваш продукт или услуга, какие затраты связаны с продуктом/услугой и какую прибыль вы ожидаете.

- ➔ Какую цену должен иметь мой товар/услуга?
- ➔ Каковы мои расходы на продукт / услугу?

Какую цену должен иметь мой товар/услуга?

Какие требуются расходы?

- Какие инвестиции абсолютно необходимы?
- Какие расходы возникают в процессе подготовки (например, оплата консультаций, гонорары, сборы, администрирование, маркетинг)?
- Какие расходы возникают в связи с возможными инвестициями (например, аренда, оборудование, мебель, ПК, инструменты)?

Каковы мои затраты на производство продукта / закупку продукта?

Каковы ежемесячные расходы на мой офис / коммерческое помещение / мастерскую?

Какую прибыль я ожидаю?