

СЕМИНАР

«Экспресс-методика оценки управленческих решений по созданию и развитию бизнеса в условиях ограниченности ресурсов»

Дубатовка О.В., к.э.н.
директор АНО «ОСП»

13 декабря 2016 г.
г. Сосновый Бор



АНО «Образовательные системы и проекты»

Два подхода к выбору бизнес-идеи



Управляемый выбор
(генерирование) идей / выбор
целевых сегментов для идеи



Анализ существующих
сегментов и конкурентной
среды / выбор бизнес-идеи
для выбранных сегментов

ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Факторы анализа и выбора бизнес-идеи

- 1) неожиданное событие;
- 2) несоответствие, несовпадение;
- 3) потребности производственного процесса;
- 4) потребности целевого рынка;
- 5) изменения в структуре отрасли или рынка;
- 6) демографические изменения;
- 7) изменения в восприятии и настроениях потребителей;
- 8) новое знание, научное и ненаучное.

РЫНОК

Факторы выбора

- количество потенциальных покупателей для данного вида продукции;
- объем спроса;
- время реализации (предложения для реализации) продукции на рынке;
- цена предлагаемой продукции;
- чувствительность спроса к цене.

ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Продукция СМВ – выбор трех лучших в мире гонщиков

Все они ездят на штампованных колесах СМВ



Jorge Lorenzo



Valentino Rossi



Pol Espargaró



АНО «Образовательные системы и проекты»

ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

СМВ колеса для Формулы 1 – высокие достижения



ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Применение волоконно-металлических ламинатов в Airbus A380

FML application in A380 upper fuselage.

R&D проект AeroFML

Компания **Airbus** подтверждает поддержку совместного исследовательского проекта по разработке крупногабаритных изделий из волоконно-металлических композитов (FML).



ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Экспресс-анализ сегментов экономики г. **Сосновый Бор**
(статистика + факторный анализ)

А. Внутригородская направленность

- торговля, услуги, общественное питание – узкосегментированный вариант развития с фиксированной рентабельностью (замещение уже действующих компаний);
- пищевая промышленность (производство мясных и молочных продуктов), растениеводство, рыбоводство (для внутригородского потребления) – узкосегментированный вариант развития с фиксированной рентабельностью;
- строительство (производство сопутствующих узкоспециализированных работ).

ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Экспресс-анализ сегментов экономики г. **Сосновый Бор**
(статистика + факторный анализ)

Б. Внешняя региональная направленность

- организация «отверточных» производств – региональный рынок конечного потребления (ресурсосбережения и т.д.);
- организация «сборочных» производств - рынок промежуточного потребления для крупного бизнеса (г. Санкт-Петербург).

ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Экспресс-анализ сегментов экономики г. **Сосновый Бор**
(статистика + факторный анализ)

В. Внешняя федеральная направленность

- организация «якорного» туристического проекта – («связывающий» проект для города);
- IT – проекты
- **другие проекты!!!**

ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Анализ Продукта / Услуги

Продукт как совокупность свойств

Основная выгода (для чего нужен)

Базовый продукт (обязательные свойства/функции)

Ожидаемый продукт (свойства/функции, ожидаемые потребителем)

Улучшенный продукт (уникальные свойства, которые потребитель не ожидает)

Продукт будущего

Шпагат

Связывание, крепление

Крепкий, не рвущийся, удобная свертываемость

Нераспускающиеся узлы, удобная упаковка, низкая растяжимость

Сохраняющаяся целостность мотка, симпатичный цвет, не выцветает

С ножом для обрезания длины, с меткой метража, экологичный - биоразлагаемый



ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Валовая прибыль



$$\text{ПК} \times \text{Конв} \times \text{СЧ} \times \text{ПП} \times \text{М} + \text{РК} \times \text{Удер} \times \text{СД} \times \text{ПС} \times \text{Р}$$

ПК – кол-во потенциальных клиентов на рынке B2S, шт.

Конв – конверсия, % потенциальных клиентов, совершивших в итоге покупку, %

СЧ – средний чек, средняя сумма закупки клиентом, руб.

ПП – периодичность покупки, раз в период

М – маржа, %

РК – кол-во рабочих (действующих клиентов) на рынке B2B, шт.

Удер – коэффициент удержания клиентов (какая доля клиентов продолжит с нами работать), %

СД – сумма среднего договора, руб.

ПС – периодичность сделки, раз в период

Р – рентабельность сделки, %

ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Экспресс оценка инвестиционной привлекательности бизнес-идеи

$$P = \text{Валовая прибыль} / (C_{\text{осн.ф}} + C_{\text{об.кап.}}) * 100\%$$

$C_{\text{осн.ф}}$ – средняя цена основных фондов

$C_{\text{об.кап.}}$ - средняя цена оборотного капитала

ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- **Слагаемые успеха в предпринимательской сфере**
- **Знания**
 - Правильность и реальность формирования задач
 - Завершенность выполнения задач

$$1,01^{365} = 37,8$$

$$0,99^{365} = 0,03$$

ШКОЛА ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Спасибо за внимание!

