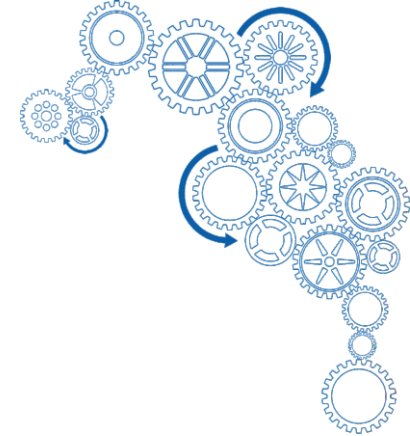


# Генерация бизнес-идеи





# Тренинг по модулю «Генерация бизнес-идей»

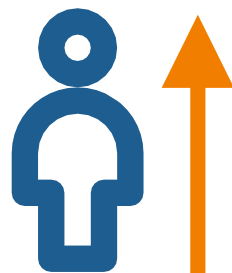
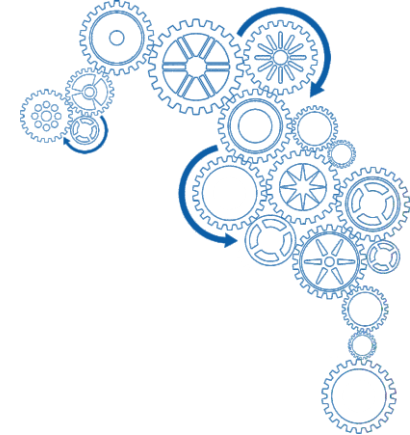
## Цель тренинга:

В процессе прохождения тренинга потенциальные и начинающие предприниматели находят наиболее приемлемую для реализации бизнес-идею.

## Разделы тренинга:

- ☑ Что такое бизнес-идея?
- ☑ Правила выбора идеи для бизнеса
- ☑ Источники идей для бизнеса
- ☑ Источники возникновения бизнес-идей
- ☑ Типичные ошибки при поиске бизнес-идей
- ☑ Критерии отбора бизнес-идеи
- ☑ Подходы к оценке бизнес-идеи
- ☑ SWOT-анализ бизнес-идеи
- ☑ Заключение

# Этапы генерации бизнес-идеи



**3 этап - проведение SWOT-анализа бизнес-идеи**



**2 этап - Оценка идей для бизнеса:**

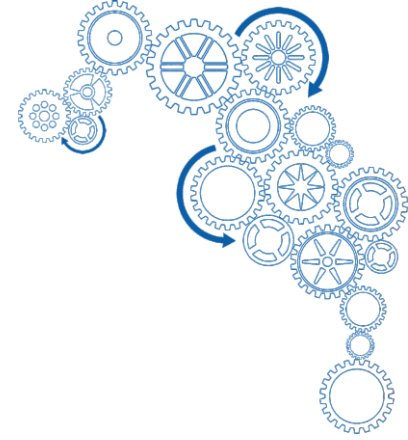


критерии отбора бизнес-идей; подходы к оценке бизнес-идей.

**1 этап - Поиск идеи для бизнеса:**



что такое бизнес-идея; правила выбора идеи для бизнеса; источники для бизнеса; источники возникновения бизнес-идей; типичные ошибки поиска идей.



# Что такое бизнес-идея?

**Бизнес-идея** – это краткое и точное определение предполагаемого бизнеса. Для того, чтобы начать свой бизнес нужно четко понять, чем именно Вы хотели бы заниматься.

Успешность проекта напрямую связана с тем, какая бизнес-идея лежит в его основе.

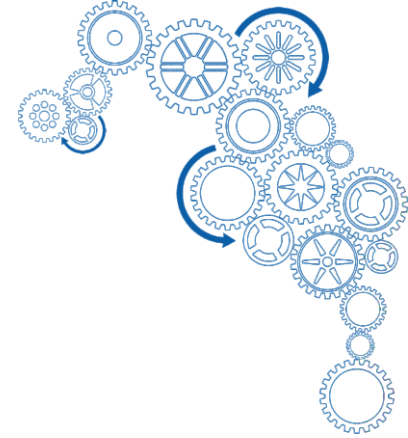
**Если у Вас нет бизнес-идеи или Вы не уверены в ней, то данный тренинг предназначен для Вас!**

## **Бизнес-идея:**

- должна удовлетворять потребности потребителей;
- должна приносить доход;
- должна приносить моральное удовлетворение предпринимателю.

Идей существуют тысячи, реализуются из них десятки, а успеха достигают единицы. В чем секрет поиска и выбора успешной идеи?

# Правила выбора идей для бизнеса



## **Первое правило:**

Идей должно быть много. Наличие множества идей дает понимание, что каждая из них не уникальна, одна перспективнее другой, малобюджетнее – это все позволяет организовать сравнение данных идей в пользу предпочтительной.

## **Правило второе:**

Идея должна быть из сферы деятельности понятной для инициатора бизнеса. Заниматься проектами из сфер, в которых у предпринимателя нет компетенций, не стоит – шансы на успех снижаются в разы.

## **Правило третье:**

Идея должна быть интересной. На старте бизнеса предприниматель обычно посвящает все свое время проекту – рабочее и свободное. Поэтому неинтересный проект не сможет обеспечивать моральное удовлетворение предпринимателю.

## **Правило четвертое:**

Идея должна быть сформирована в одно-два предложения. Слишком сложные и долгие объяснения скрывают за собой слабую и непроработанную идею.



# Источники идей для бизнеса

## **Сам придумал**

Самый сложный и неоднозначно результативный вариант источника идеи, но который может привести к фантастически успешным проектам. Часто идеи инновационны, что на старте деятельности предпринимателя скорее «минус», чем «плюс». Сталкиваясь с традиционными проблемами запуска проекта, приходится решать и дополнительные вопросы, в связи с инновационностью идеи – создание нового рынка, преодоление консерватизма потребителей и т. д.

Пример: В 1963 году Эрмел Фрейз изобрел и запатентовал открывалку жестяной банки.

## **Увидел и реализовал локально**

Это самый распространенный способ получения идеи и самый надежный. Плюсом данного способа является уже проверенность идеи на практике. Главное – соответствие идеи географическим и социально-экономическим факторам Вашего бизнеса. Найти идеи можно в путешествии, на выставках или просто в СМИ.

Пример: В Интернете можно найти много бизнес-идей и бизнес-планов.

## **Кто-то предложил**

В эпоху развития предпринимательства источниками идеи предпринимательства может быть все активное население – знакомые, друзья, родственники, коллеги, с которыми Вы можете обсудить предложения о реализации совместного проекта. «Плюс» данного источника в том, что у Вас уже есть партнер, который горит данной идеей и готов разделить с Вами риски проекта.



# Источники возникновения бизнес-идей

## **Дефицит**

Если на рынке существует дефицит, а Вы сможете придумать способ его преодолеть – Вы гарантировано сможете заработать. Ищите и Вы найдете. Единственное ограничение: Вы не одни, и, очень скоро, рынок может быть наполнен предложением.

## **Изменения**

Изменения во всем: законы, демография, мода, предпочтения. Главное – отслеживать изменения и придумывать, как на них можно построить бизнес.

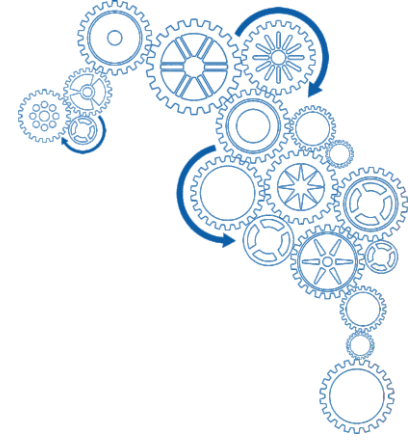
Например, всплеск рождаемости в России позволил развиваться многим бизнесам, связанным с детьми – детские магазины, школы развития, частные детские сады.

## **Доступ к ресурсам**

Если у Вас есть доступ к сырьевой базе, технологиям, помещениям, Вы можете построить свой бизнес на использовании этого ресурса.

## **Новые знания**

Это новые продукты и технологии. Реализация традиционной идеи может быть привлекательной возможностью при предложении товара или услуги, которые есть на рынке, в новом уникальном или инновационном формате или с новыми дополнительными характеристиками.



# Типичные ошибки при поиске бизнес-идей

- ☑ Если Ваш знакомый занимается чем-то, что ему приносит хороший доход, то это не значит, что и Вы сможете успешно реализовать бизнес-идею. Успешный запуск бизнеса зависит от множества факторов, которых у Вас может не оказаться.
- ☑ Даже если у Вас есть первоначальные вложения, не стоит начинать первый бизнес с масштабного проекта, особенно где уже есть серьезные игроки. Начните с малого- го и масштабируйте.
- ☑ Решая вопрос, где взять бизнес идею, не стоит придумывать то, что уже есть. Всегда стоит подумать, нужно ли это конечному потребителю.

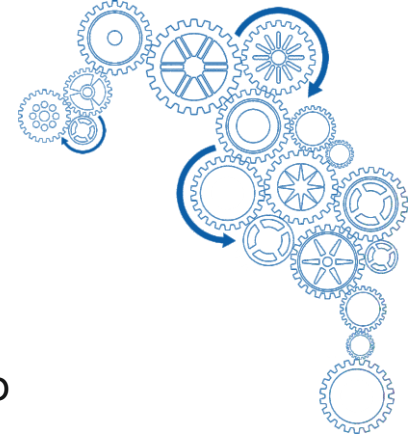




# Критерии отбора бизнес-идеи

№	Критерии	Бизнес №1	Бизнес №2	Бизнес №3
1.	Рентабельность			
2.	Наличие помещения			
3.	Наличие основных средств			
4.	Наличие материальных средств (начального капитала)			
5.	Наличие рынка			
6.	Доступ к поставщикам			
7.	Наличие трудовых ресурсов			
8.	Профессионально-технические навыки предпринимателя			
9.	Минимальная степень риска			
10.	Доступ к финансовым ресурсам			

**Итого:**



# Подходы к оценке бизнес-идеи

## **«Продажа» идеи друзьям и знакомым**

Правило 10/8/5. Расскажите 10 друзьям. Если 8 из них поддержат идею, то она стоит того, чтобы двигаться дальше, если их будет меньше 5 – забудьте о ней. Если посередине – доработайте идею и еще раз сделайте опрос.

## **Оценка эксперта**

Найдите минимум одного эксперта в области, где Вы хотите создать бизнес. Поверьте, посоветовавшись с ним, Вы откроете для себя много нового. Будьте смелее. Где найти экспертов? Бизнес-встречи, мастер-классы по бизнесу – именно те места, где можно встретить множество крупных предпринимателей совершен- но из разных сфер деятельности.

## **Проверяем спрос по поисковой системе или в социальных сетях**

Если Вы провели опрос, посоветовались с экспертом, то самое время обратиться к поисковой системе в Интернете. С помощью сервисов по проверке частоты запросов Вы можете узнать, насколько этот товар или услуга востребованы. Или Вы можете вывесить объявление в социальной сети с предложением. Обрат- ный отклик позволит оценить потенциальный спрос.

**Если Вы отобрали оптимальную бизнес-идею – пришло время ее детально проанализировать!**



# SWOT-анализ бизнес-идеи

## Бизнес изнутри

### Сильные стороны:

- Наличие собственных средств;
- Наличие помещения;
- Наличие оборудования;
- Опыт работы в бизнесе;
- Технические навыки;
- Доступная цена на продукт/услугу.

### Слабые стороны:

- Отсутствие маркетинговой стратегии бизнеса;
- Отсутствие менеджерских навыков;
- Отсутствие трудовых ресурсов;
- Нет уникальности в продукте/услуге;
- Нет доступа к сырью и материалам.

## Бизнес со стороны

### Возможности:

- Доступ к источникам финансирования;
- Программы поддержки субъектов МСП;
- Наличие рынка и потребности на продукт/услугу;
- Отсутствие конкуренции.

### Угрозы:

- Высокий уровень конкуренции;
- Форс-мажорные обстоятельства;
- Политическая и социально-экономическая обстановка;
- Источники финансирования, требующие залоговое обеспечение;
- Отсутствие льгот на аренду помещения.



# SWOT-анализ бизнес-идеи

Бизнес изнутри	
Сильные стороны:	Слабые стороны:
Возможности:	Угрозы:
Бизнес со стороны	