

Как начать свой бизнес?





Где взять
идею?

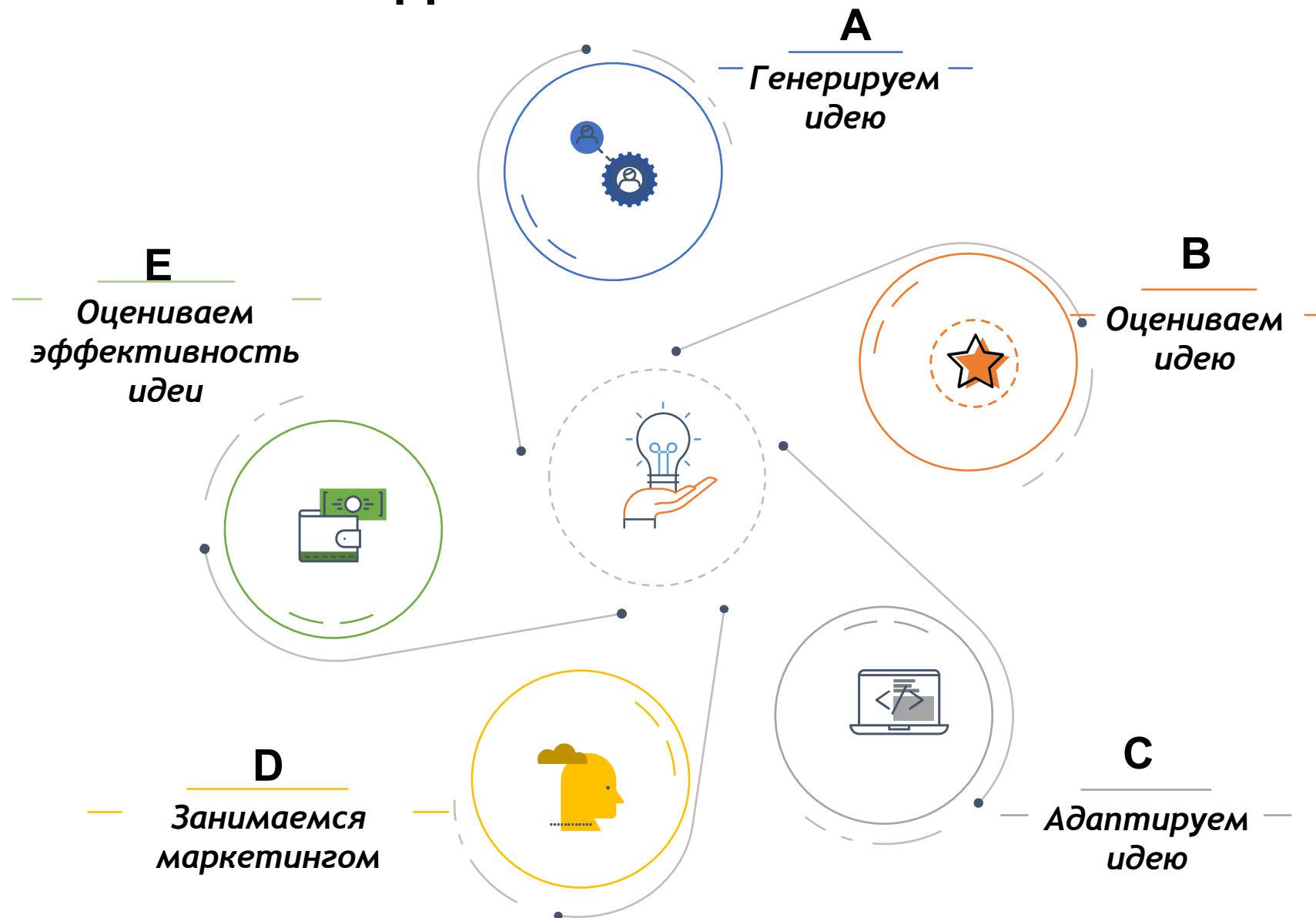
Что актуально?

Как не прогореть?

Что необходимо
знать?

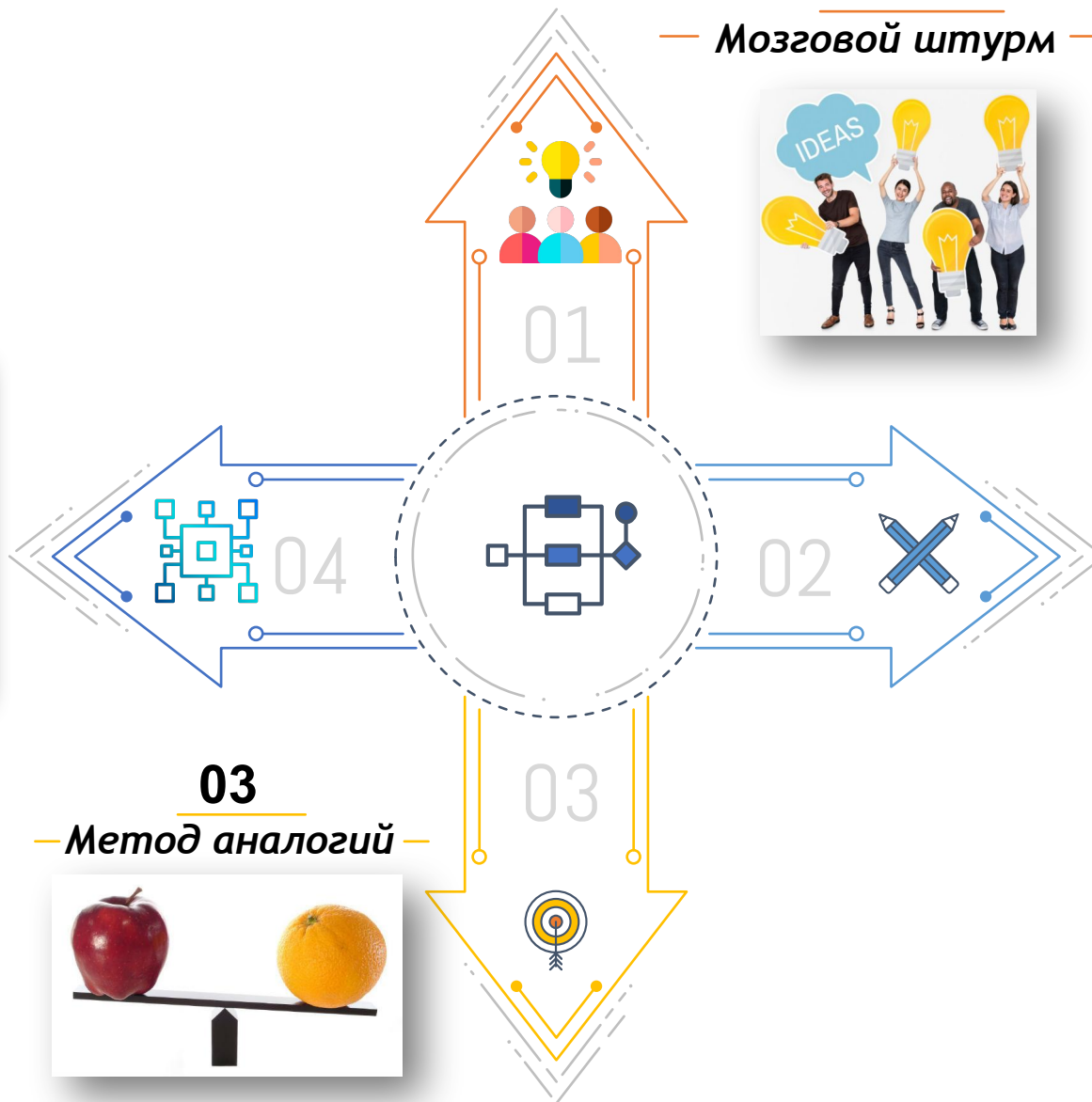
Как не ошибиться?

Последовательность действий



Методы генерирования идей

0 — Метод ментальных карт —



01

— Мозговой штурм —



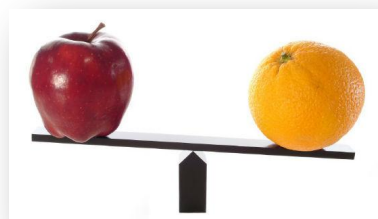
02

— Метод Боно «6 шляп» —



03

— Метод аналогий —







Земляки



Туристы



Пенсионеры

Выбор целевой аудитории

(будущего покупателя либо
пользователя готового продукта, услуги)



Молодёжь



Молодые
родители

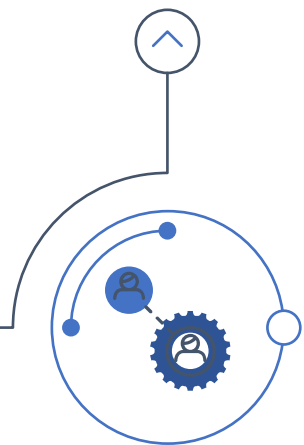


Пользователи
интернета

Апробация идеи

01

Запуск пробного
продукта среди
знакомых



02

Сбор первичных
отзывов



03

Анализ замечаний
и рекомендация



04

Усовершенствование и
апробация доработанного
продукта



Трансформация хобби в бизнес



SWOT – анализ идеи

S

Сильные стороны

Внутренние факторы, обеспечивающие преимущество.

Какие преимущества вы предлагаете своим клиентам?

Что конкретно вы делаете лучше, чем ваши конкуренты?

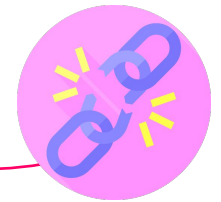


W

Слабые стороны

Внутренние факторы которые представляют проблему.

Какие факторы могут способствовать потере клиентов или доли рынка?

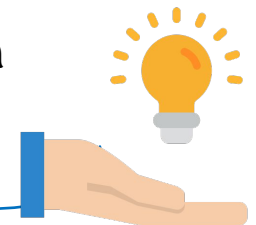


O

Возможности

Внешние факторы, которые можно использовать для будущего роста

Какие текущие возможности открываются перед организацией или проектом?



T

Угрозы

Внешние факторы, которые могут негативно сказаться достижении цели.

Могут ли новые технологии предоставлять угрозу для организации или проекта



Финансовая база для реализации идеи бизнеса

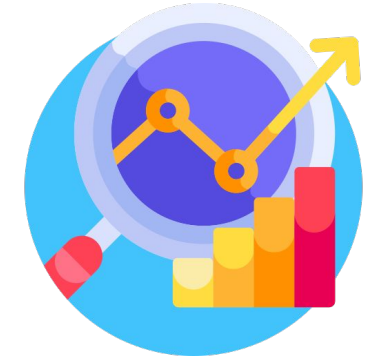
Личные финансы



Партнёрская поддержка



Привлечение инвестиций

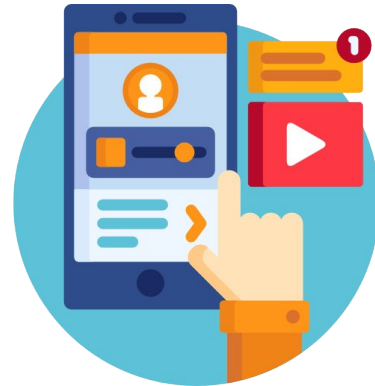


Экономическая целесообразность идеи

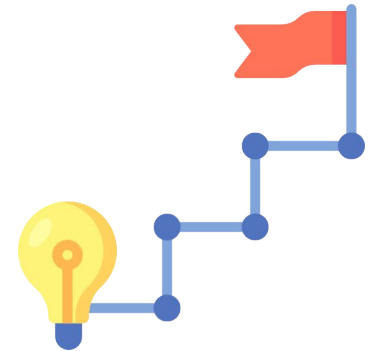
Исследование
рыночной ниши



Проведение
маркетинговых
исследований



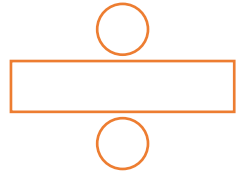
Рентабельность
идеи



Экономическая целесообразность идеи



Прибыль



Расходы



100%

Рассмотрим реализацию бизнес-идеи на конкретном примере



Оставшись без средств к существованию, Айсилу Дженалиева, не умела ничего, кроме того, что вкусно готовила домашний сыр.



Будучи готовой работать 24/7, и не имея собственных средств, Айсулу, разработала проект по развитию производства молочных продуктов и представила его в программе: «ООН-Женщины». Это сработало!

На данном этапе, Айсулу не просто занимается производством домашнего сыра, но и владеет предприятием, на котором работает ещё 12 женщин, готовых работать 24/7 для достижения общей цели.



Женщина не просто имеет постоянную базу клиентов и предлагает товар, который, по готовности, разлетается с высокой скоростью, она представляла Таджикистан на глобальном форуме женщин в бизнесе в Кыргызстане



Видеоматериалы к модулю:

- ✓ [Понятие Стартап / Виды стартапов / Что такое стартап](#)
- ✓ [MVP для стартапа. Как проверить бизнес идею, тестировать нишу. Виды MVP](#)
- ✓ [SWOT-анализ. Часть 1 - Определяем сильные и слабые стороны продукта](#)