

Генерация бизнес-идей



Кузьмин А.Е., к.полит.н., доцент

Вступление

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?

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.

- Поиск на работе
- Поиск проблемы
- Создание потребности
- Анализ зарубежных рынков
- Поиск в СМИ
- Специализированные базы
- Копирование идей
- Мозговой штурм

- Латеральный маркетинг
 - Замена
 - Удаление
 - Комбинация
 - Переворот
 - Смена порядка
 - Гиперболизация
- Франчайзинг
- Модернизация
- ...

Копирование идей?



Базы идей

ВIT ДВ	ВIT Урал	ВIT Юг	ВIT Поволжье	ВIT Байкал	ВIT Беларусь	ВIT Черноземье	ВIT Кубань	ВIT Пенза
-----------	-------------	-----------	-----------------	---------------	-----------------	-------------------	---------------	--------------



о конкурсе
 новости
 жюри
 поданные заявки
 финал
 партнеры
 архив 2009-2011

eng



Инвестиционный форум и открытый конкурс
 для инновационных проектов Internet&Mobile

Поданнь

Сортиров

по алфавиту

По типу проек

Введите назва

№ 114, 10.09.20



innovateRussia.ru
 зворыкинский проект

здесь идеи
 превращаются
 в деньги

конкурсы

информ

[Двухмоторный сверхзвуковой гиперзвуковой вертолет \(«водородно-тапак»\)»](#)

Двухмоторный сверхзвуковой гиперзвуковой вертолет («водородно-тапак») — это проект...

Насколько это решение подходит на реализацию проекта...

[участвовать](#) [заявка](#)

[Создание высокопроизводительного проводного телекоммуникационно-управляемого...](#)

Краткое описание задачи: целью проекта является создание современного автоматизированного высокопроизводительного...

Насколько это решение подходит на реализацию проекта, деловое предложение...

[участвовать](#) [заявка](#)

Франчайзинг



Латеральный маркетинг

Латеральный маркетинг

Замена

Комбинация

Переворот

Удаление

Гипербола

Порядок



Латеральный маркетинг



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 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:

Иные формальные подходы

1. Срочность
2. Объем рынка
3. Ценовой потолок
4. Расходы на потенциального покупателя
5. Себестоимость
6. Уникальность предложения
7. Скорость выхода на рынок
8. Инвестиции
9. Дополнительное предложение
10. Масштабируемость

НЕформальные подходы

1. Мнение экспертов
2. Нравится ли идея вам
3. Проверка на проблему
4. Создание потребности
5. Знание отрасли
6. Ваше хобби
7. Работа из дома

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 совершенно 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. Обратный отклик позволит оценить потенциальный спрос.

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

SWOT-АНАЛИЗ БИЗНЕС-ИДЕИ

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

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.

Вместо заключения: презентация для инвестора

1. Название проекта
2. Проблема
3. Решение проблемы
4. Бизнес-модель (где деньги?)
5. Секрет Успеха (описание технологии, инновации)
6. Объем рынка и план продаж
7. Конкуренты
8. Команда проекта
9. Финансовая модель (сколько нужно денег и срок окупаемости)
10. Текущий статус проекта (Что есть, чего нет, что нужно, какие планы)

Спасибо за внимание!

alkuzmino@yandex.ru