

# 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



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

**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!

