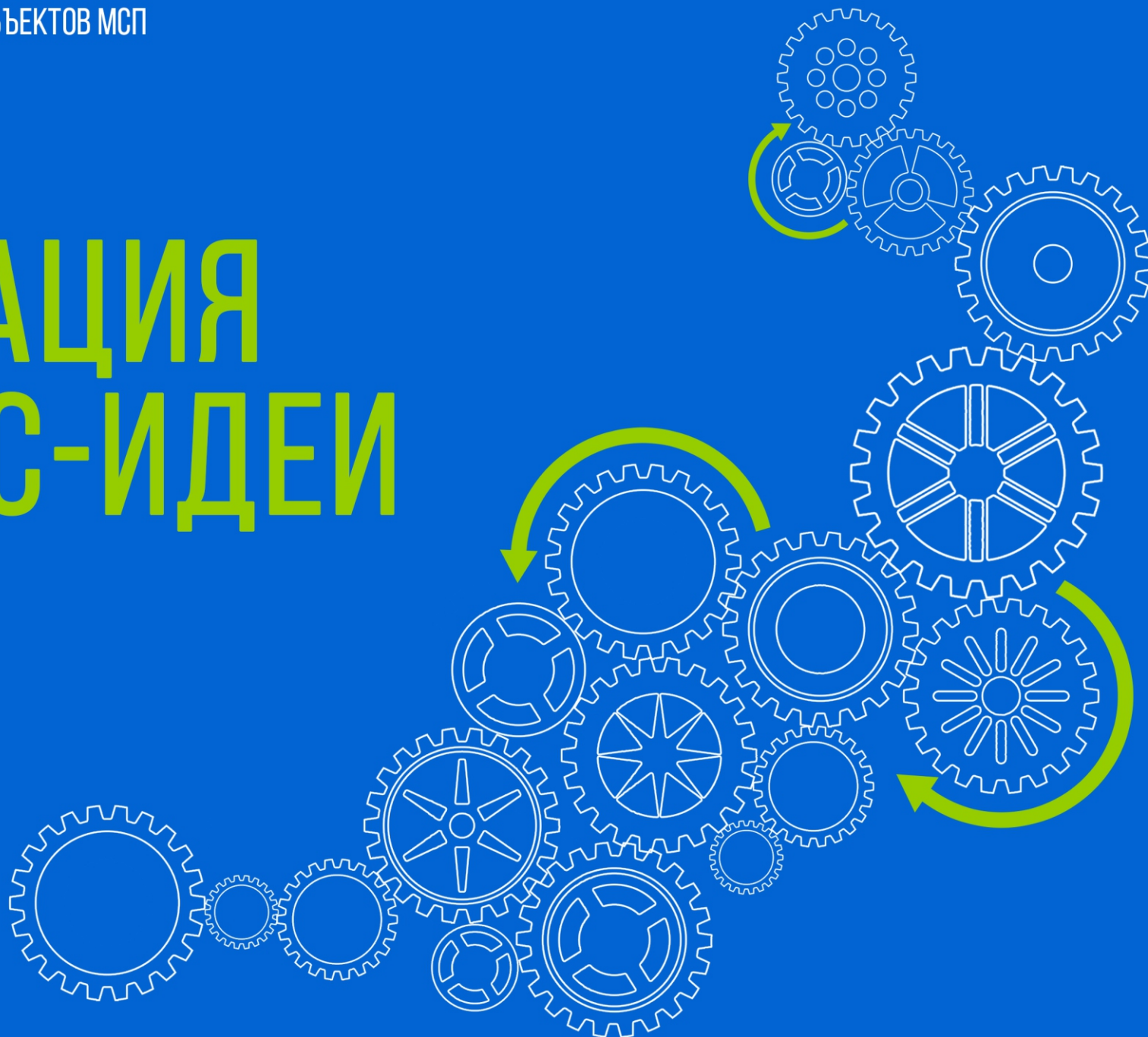


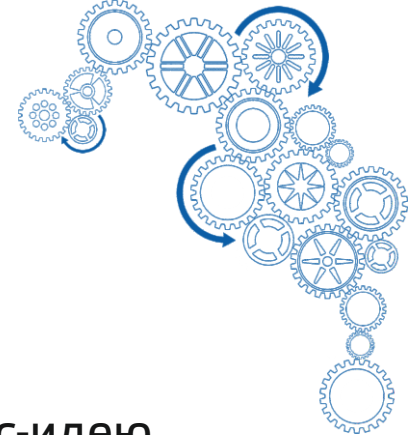
ПРОГРАММА ТРЕНИНГОВ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МСП  
«АЗБУКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ»

# ГЕНЕРАЦИЯ БИЗНЕС-ИДЕИ

МОДУЛЬ №1



АО «КОРПОРАЦИЯ «МСП»



# ТРЕНИНГ ПО МОДУЛЮ «ГЕНЕРАЦИЯ БИЗНЕС-ИДЕИ»

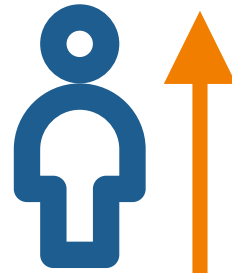
## Цель тренинга:

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:**

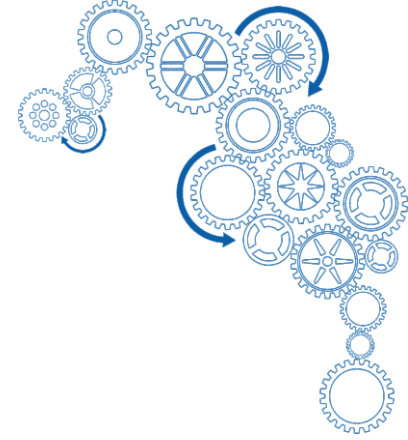


КРИТЕРИИ ОТБОРА БИЗНЕС-ИДЕЙ;  
ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ БИЗНЕС-ИДЕЙ.

**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.

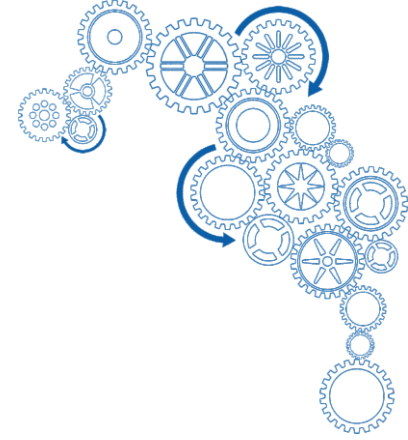
**Если у Вас нет бизнес-идеи или Вы не уверены в ней, то данный тренинг предназначен для Вас!**

## **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 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 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:

- ✓ 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.

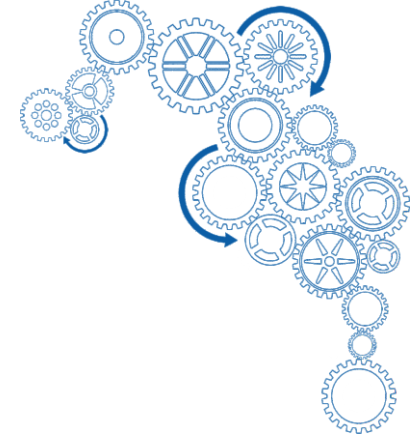
### Угрозы:

- ✓ 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          |                        |
|-------------------------|------------------------|
| <b>Сильные стороны:</b> | <b>Слабые стороны:</b> |
| Бизнес со стороны       |                        |
| <b>Возможности:</b>     | <b>Угрозы:</b>         |



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

### **Вывод:**

Если Вы отобрали наиболее оптимальную для Вас бизнес-идею и готовы ее реализовать – запишитесь на тренинг «Азбука предпринимателя», где Вам помогут составить бизнес-план.



# АО «КОРПОРАЦИЯ «МСП»

ПОЧТОВЫЙ АДРЕС: 109074, Г. МОСКВА, СЛАВЯНСКАЯ ПЛОЩАДЬ, Д. 4, СТР. 1

ТЕЛЕФОН: +7 (495) 698 98 00

ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА: [INFO@CORPMSP.RU](mailto:INFO@CORPMSP.RU)

ИНТЕРНЕТ-САЙТ: [WWW.CORPMSP.RU](http://WWW.CORPMSP.RU)

