



ПРОГРАММА «Ты - предприниматель»

Тверская область

2018 год



Название бизнес - идеи

Автор(ы) проекта:

Иванов Иван Иванович
Тверская область, г. Кашин
МОУ СОШ №1, 11 класс

ИДЕЯ ВАШЕГО ДЕЛА

В основе любого дела лежит идея. Приведите краткое описание своей идеи: какой продукт намерены производить, какую услугу будете оказывать или какие товары хотите продавать, где, как и кому вы собираетесь предлагать.

ИДЕЯ ВАШЕГО ДЕЛА

С появлением идеи о новой возможности в бизнесе следует развить ее в концепцию. Концепция бизнеса представляет собой краткое и точное описание основных операций.

В ней рассматриваются следующие аспекты:

КАКОЙ продукт или услугу вы будете продавать?

КОМУ вы будете их продавать?

КАК вы будете продавать продукты или услуги?

КАКУЮ потребность клиентов вы будете удовлетворять?

ПРОТЕСТИРУЙТЕ ВАШУ КОНЦЕПЦИЮ

После того, как вы продумали и записали свою концепцию необходимо ее протестировать. Нужно определить, насколько обоснована ваша идея, чтобы бизнес был конкурентоспособным и прибыльным. Одним из способов тестирования идем является анализ SWOT.

ЧТО ТАКОЕ АНАЛИЗ SWOT?

При анализе SWOT вы рассматриваете особенности своего бизнеса и записываете **сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы.**

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренние факторы	Сильные стороны	Слабые стороны
Внешние факторы	Возможности	Угрозы

ЧТО ТАКОЕ АНАЛИЗ SWOT?

Анализируя **сильные** и **слабые** стороны, вы изучаете свой бизнес **изнутри** в поисках того, на что вы можете повлиять

СИЛЬНЫЕ

Включают все, что у вас получается лучше всего. Например, ваш продукт, вероятно, лучше, чем у конкурентов, и магазин расположен в удобном месте, а ваши сотрудники обладают высокой квалификацией.

СЛАБЫЕ

Отражают слабые стороны вашего бизнеса. Ваш продукт, например, может быть дороже, чем у конкурентов, у вас нет достаточных средств для рекламы, или вы не в состоянии оказывать такой спектр услуг, как ваши конкуренты.

ЧТО ТАКОЕ АНАЛИЗ SWOT?

При изучении **возможностей** и **угроз** вы выходите за рамки вашего бизнеса для определения того, на что вы сами не можете повлиять

ВОЗМОЖНОСТИ

Включают все, находящееся в вашем районе, что может послужить делу. Ваш продукт, например, приобретает все большую популярность потому, что в вашем районе отсутствует аналогичный магазин.

УГРОЗЫ

Это все, что находится вокруг вас и не способствует развитию вашего бизнеса. Например, имеются другие фирмы, производящие такой же продукт.

ЧТО ТАКОЕ АНАЛИЗ SWOT?

По завершении анализа SWOT вы сможете дать оценку своего бизнеса и решить:

1

Намерены ли вы далее развивать свою идею.

2

Вернуться ли вам к концепции своего бизнеса для внесения изменений.

3

Следует ли вам полностью отказаться от избранной идеи.

Реклама: Нестандартные носители

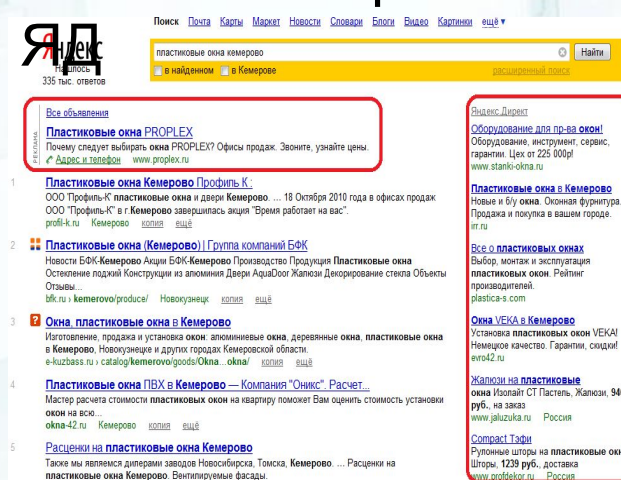
Реклама у



Неслучайное



Контекстная реклама в



Проекции на

Волонтеры (футболки, сумки, жетоны, браслеты)

Скамейк



Невидимая



ПРИМЕР БИЗНЕС - ИДЕИ



Кото-кафе «Кошкин Дом»

Автор проекта:

Петровская Ольга,
ИнЭУ ТвГУ, ФГиГ, 33 группа

Актуальность

Мы предлагаем услугу общественного питания, сопряженную с удовлетворением духовных, эмоциональных потребностей.



Целевая аудитория



Кафе ориентировано на людей всех возрастов без своего домашнего питомца или просто людей, которые любят котов.

Обоснование бизнес - идеи

Мы будем предлагать свою услугу посредством прямого общения с животными. Кафе будет разделено на две части – зону кафе (так называемый фудкорт), и зону непосредственного контакта с животными. Причем при входе во вторую зону Вам предоставят бесплатные бахилы и антисептик, которым попросят обработать руки. При выходе же Вам предложат ролик для чистки одежды от шерсти.



Какую потребность клиента мы будем удовлетворять?

Потребность во вкусной еде и эмоциональной разгрузке, а также просто контакт с животными, которые люди не могут обеспечить себе дома, то есть тактильную потребность.



Цель проекта

- Уменьшение количества бездомных животных в городе.
- Приятное, спокойное и позитивное времяпрепровождение для посетителей.



Кото-кафе – проект, удачно реализованный уже в нескольких регионах страны

- «Республика кошек» в Санкт-Петербурге
- «Мурр-градъ» в Саратове
- «Кот по соседству» в Казани
- «Cat House» в Перми
- «Murzik» в Самаре
- «Мяулэнд» в Ижевске
- «Мурляндия» в Кирове
- «Котейка» в Иркутске
- «Время Котиков» в Томске
- «Территория кошек» в Гатчине

SWOT-анализ бизнес - идеи

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Нет аналогов в нашем регионе. Социальная составляющая (благополучие животных). Мы сможем продавать не только еду для людей, но и лакомства для животных, что обеспечит дополнительную прибыль.</p>	<p>Отсутствие стартового капитала. Нет навыков управления кафе.</p>
Возможности	Опасности
<p>Нет конкурентов, «Кошкин Дом» – единственное кафе в Твери, удовлетворяющее не только физиологические потребности (еда), но и тактильные (непосредственный контакт с животными), а также эмоциональные («антистрессовый» эффект общения с животными известен давно)</p>	<p>Клиенты могут предпочесть уникальному для Твери кото-кафе – своё любимое кафе с уже имеющийся репутацией. Не все люди любят котов, у многих животные есть дома, так что потребность в общении с кошками где-то ещё может отсутствовать.</p>

Чтобы повысить доходность, для посетителей предлагаются следующие акции:

- 1) Каждый ребенок после посещения получает небольшой подарок от заведения (брелок или значок с котом).
- 2) Ребенка во время игры с котами будет фотографировать администратор, родителям перед уходом предлагается посмотреть фотографии и приобрести понравившиеся за символическую сумму.
- 3) Каждый посетитель может оставить свое пожелание для котикафе на специальном стенде (пожелания будут учитываться администрацией).



Привлечение клиентов

Основной способ привлечения гостей – ведение аккаунтов и групп в социальных сетях («ВКонтакте», Instagram), работа с которыми начинается до открытия котокафе. В сообществах выкладываются фотоотчеты о работе заведения, о жизни его питомцев, анонсы мероприятий, публикуются посты о кошках, которые с помощью работы котокафе нашли новый дом.

Приток новых посетителей планируется организовывать с помощью активной общественной деятельности:

- проведения тематических встреч,
- лекций по уходу за кошками,
- мастер-классов,
- тренингов,
- творческих мастерских.

В процессе работы планируется разработка сетки мероприятий, построенная с учетом пожеланий клиентов (анкетирование, соцопросы, анализ опыта котокафе в других городах). Также планируется использовать печатную рекламу (листовки, флаера).



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!





Министерство
экономического
развития Тверской области



Тверской государственный
университет

ТЫ - ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ



www.shmp69.ru



[shmp69.tver](https://www.instagram.com/shmp69.tver)



vk.com/shmp69.tver



facebook.com/groups/shmp69.tver/

телефон «горячей линии»
(4822) 33-17-65



ПРОГРАММА
ТЫ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ

**РЕАЛИЗУЙ
СВОИ МЕЧТЫ,
А НЕ ЧУЖИЕ**