

ИДЕЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Компетенции:

Что я могу, умею, знаю?

Моё хобби, увлечения.

В чем заключаются мои сильные стороны?

Например:

- умею общаться с людьми
- фотографирую
- изучаю маркетинг
- читаю книги поблизнему

и др.

2. Опыт:

С какими проблемами (для реализации бизнеса) сталкивался? Как решал?

Например:

- имею опыт продаж
- знание стандартов сервиса
- проводила тренинги по сервису в ресторане

и др.

3. Потребности/Ценность:

Какие потребности населения, связанные с моими навыками, не удовлетворены? Что хочу изменить?

Например:

- дефицит магазинов детской одежды в жилых районах
- дефицит качественной детской одежды по доступным ценам
- желание дать своему ребенку все лучшее

и др.

4. Возможная сфера деятельности (вид предпринимательства):

Например:

Розничная торговля

- продажа детской одежды и аксессуаров;
- Создание клиентской базы для развития других проектов в

5. Целевая аудитория:

индивид. пользователи или группы пользователей? Возрастные границы?

Выделите группы потребителей с различными потребностями!

Например:

- будущие мамы
- родители
- крестные родители

6. Ресурсы:

Какие ресурсы я могу использовать, привлечь? Кто может помочь?

Укажите конкретно!

Например:

- помещение площадью 35 кв.м
- денежные средства в размере 600 тыс.руб.

ИДЕЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Компетенции:

Что я могу, умею, знаю?
В чем заключаются мои
сильные стороны?

2. Опыт:

С какими проблемами
сталкивался? Как решал?

3. Потребности:

Какие потребности не
удовлетворены?
Что хочу изменить?

4. Ресурсы:

Какие ресурсы я могу
использовать, привлечь?
Кто может помочь?

5. Возможная сфера

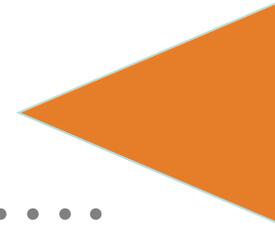
деятельности (вид
предпринимательства):

производственное,
коммерческое, финансовое,
посредническое,
консалтинговое
предпринимательство

6. Целевая аудитория:

Индивидуальные
пользователи или группы
пользователей?
Возрастные границы?

Проблема:



-
Отсутствие магазинов детской одежды в жилых районах
-
Отсутствие детской одежды хорошего качества по доступны цнам
-

Решение:



- Магазин детской одежды рядом с
ДОМОМ.....

Ключевые вопросы при оценке бизнес-возможности:

Могу ли я это сделать? – проект жизнеспособен и может быть реализован, так как не требует значительных временных, кадровых и финансовых вложений, относительно прост и понятен по своему содержанию и этапам реализации. Финансовые риски предполагается снижать за счёт поэтапной реализации проекта.

Смогу ли я продать это? Целевой рынок для нашего бизнеса – широкие слои населения со средними доходами, рассматривающие покупку чая как средство укрепления семейных традиций, поддержания установки на ЗОЖ, получения наслаждения от экспериментов с новыми вкусами и ощущениями.

Каков будет социальный эффект от моей деятельности?

Родители смогут покупать качественную одежду для своих детей рядом с домом, во время прогулки, похода за продуктами

Смогу ли я получать прибыль от этой деятельности?

Большинство наших конкурентов находятся в удаленных районах, куда нужно ехать целенаправленно на машине. функционирующие на территории города, реализуют населению свою продукцию без учёта сегментации потребителей, не исследуют их потребности и предпочтения. Тем не менее, их многолетняя работа на рынке подтверждает рентабельность и жизнеспособность розничной торговли.

1 конкурентами:



Объекты сравнений	Цены	Плюсы	Минусы
Магазин Детской одежды «СЛАДКИДС»	Средний	<ul style="list-style-type: none">• Позиционирование в сфере организации досуга• Социальное воздействие	Неизвестность широкому кругу потенциальных покупателей
Конкурент 1 «Детский мир»	Высокий уровень	<ul style="list-style-type: none">• Выйгрышное расположение• Широкий ассортимент	Высокая цена
Конкурент 2 «Карапуз»	Средний	<ul style="list-style-type: none">• Широкий ассортимент• Доступный уровень цен	Низкое качество товаров
Конкурент 3 «Комол»	Высокий	<ul style="list-style-type: none">• Месорасположение• Широкий ассортимент	Высокая цена

Шаблон для SWOT-анализа идей:

Сильные стороны – S

Собственные
производства
Низкая цена
Качество
Гибкая система скидок
Акции

Слабые стороны – W

Небольшой ассортимент
Неузнаваемый бренд
Нет лояльной аудитории

Возможности – O

Угрозы – T

Необходимые действия:

№	Действия	Сроки
1.	Найти помещение площадью 30 кв.м.	7 дней
2.	Сделать ремонт, разместить необходимое оборудование	3 дня
3.	Найти поставщиков, сделать закуп товара	14 дней
4.	Найти продавца, обучить	14 дней
5.	Установить программу 1С, внести необходимые данные для работы	3 дня
6.	Открыть расчетный счет в банке, установить терминал	14 дней
7.	Открыть ИП	30 дней
8.	Сделать наружную рекламу, установить	10 дней
9.	Развесить товар	3 дня

Ресурсы:

Уже имеется

-
Опыт розничной
- торговли.....
Изучен рынок конкурентов
-
-

Необходимо

-
- Финансовые вложения
-

Выявление заинтересованных сторон проекта

*«РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА БОЛЬШЕ ЗАВИСИТ
НЕ ОТ ИДЕИ ПРОЕКТА, А ОТ НАЛИЧИЯ
СВЯЗЕЙ»*

Мнение аналитиков

№	Заинтересованные стороны проекта
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	

Бизнес-модель чайного клуба «Серебро»



Каналы: Интернет-сайт, соцсети, форумы, ярмарки, мероприятия, реклама и др.

Ключевые партнеры:

- Поставщики
- Детские сады, поликлиники
- Детские центры, журналы
- Соц сети

Ключевые действия:

- Аренда помещения
- Покупка оборудования
- Разработка системы скидок
- Найм продавцов
- Реклама
- Реализация товаров и др.

Ключевые ресурсы:

- помещение, оборудование,
- Одежда и аксессуары,
- Команда единомышленников,
- соц сети

Клиенты:

- Будущие мамы
- Родители
- Крестные родители
- Родственники
- Близкие друзья

Отношения с клиентами:

- Помощь в выборе,
- консультирование по размерам
- Индивидуальный подход
- Обратная связь

Затраты: з/п и соц. отчисления,
аренда, сырье закуп товара,
реклама, транспорт, налоги

Доходы: от реализации
детской одежды и
аксессуаров, от проведения
мероприятий

**Создаваемая стоимость
для клиентов:**
Удовлетворение
потребностей в одежде
детей

Продукты:
Одежда для детей,
аксессуары, сопутствующие
товары для детей

Опыт решения бизнес проблем	X		
Эффективность инвестиций (рентабельность проекта)		X	
Поддержка местного сообщества			X
РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ:	---	---	---
Есть неудовлетворенный спрос		X	
Временное окно			X
Интерес инвестора(ов)			X
Размер рынка		X	
Достижимая доля рынка для проекта		X	
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:	---	---	---
Входные барьеры			X
Перспективные партнерства или альянсы	X		
Контроль над расходами	X		
Привлекательность миссии		X	
Управленческая команда		X	
ПОТЕНЦИАЛ УСТОЙЧИВОСТИ:	---	---	---
Обеспеченность (материальными) ресурсами:	X		
Управление предпринимательскими рисками		X	
Достаточность инвестиций		X	
Способность генерировать стабильную прибыль		X	
Наличие устойчиво высокого потенциального спроса	X		

ЭКСПЕРТИЗА ИДЕИ:

№ Критерии оценки	Описание
1 Востребованность	Проект обеспечивает высокий спрос на товар или услугу
2 Доступность	Проект учитывает низкую платёжеспособность населения
3 Убедительность и обоснованность	Проект способен привлечь дополнительные финансовые потоки в экономику края
4 Заинтересованность деловых партнёров	Поддержка различными группами и деловыми сообществами
5 Апробация	Наличие информации об апробации (внедрения) проекта в отечественной и зарубежной практике
6 Реализуемость	Достаточное средств для реализации проекта

