

# 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

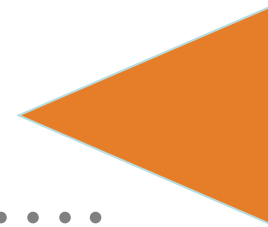
деятельности (вид  
предпринимательства):

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 доступным ценам

# 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"><li>• Позиционирование в сфере организации досуга</li><li>• Социальное воздействие</li></ul>	Неизвестность широкому кругу потенциальных покупателей
Конкурент 1 «Детский мир»	Высокий уровень	<ul style="list-style-type: none"><li>• Выйгрышное расположение</li><li>• Широкий ассортимент</li></ul>	Высокая цена
Конкурент 2 «Карапуз»	Средний	<ul style="list-style-type: none"><li>• Широкий ассортимент</li><li>• Доступный уровень цен</li></ul>	Низкое качество товаров
Конкурент 3 «Комол»	Высокий	<ul style="list-style-type: none"><li>• Месорасположение</li><li>• Широкий ассортимент</li></ul>	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
<b>РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ:</b>	---	---	---
Есть неудовлетворенный спрос		X	
Временное окно			X
Интерес инвестора(ов)			X
Размер рынка		X	
Достижимая доля рынка для проекта		X	
<b>КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:</b>	---	---	---
Входные барьеры			X
Перспективные партнерства или альянсы	X		
Контроль над расходами	X		
Привлекательность миссии		X	
Управленческая команда		X	
<b>ПОТЕНЦИАЛ УСТОЙЧИВОСТИ:</b>	---	---	---
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

