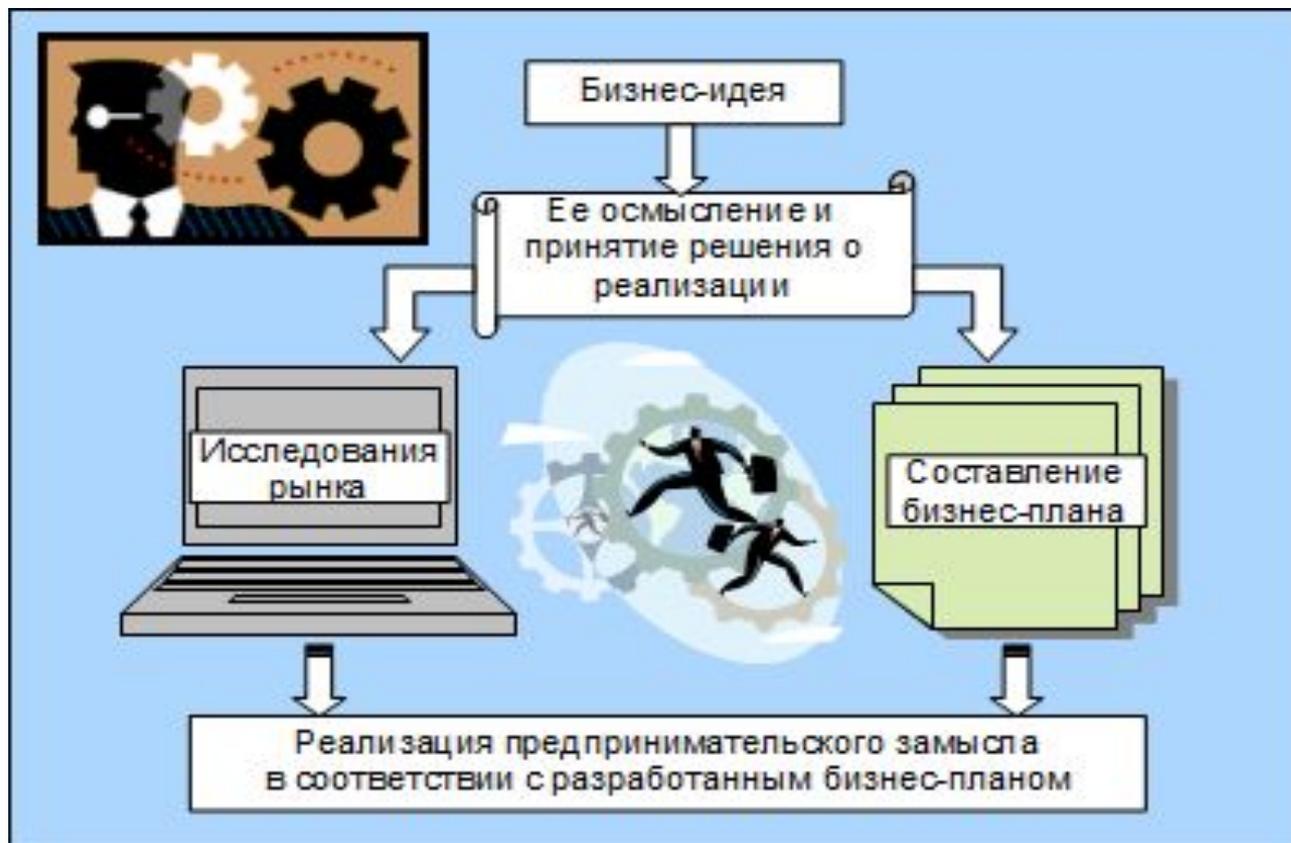


Бизнес-идея — идея, которая может быть использована для построения новой компании или нового направления деятельности в уже работающей компании.

Как правило, бизнес-идея направлена на создание товаров или услуг, которые могут быть проданы за деньги, благодаря сформулированной в бизнес-идее новой бизнес-модели.

Критерии бизнес-идеи

Любую бизнес-идею можно проанализировать по нескольким основным критериям:



1. Удовольствие. Лучшая идея для бизнеса – это та, которая будет приносить удовольствие. К примеру, это может быть мечта детства, которая преследовала с детского сада и до зрелого возраста. Главная проблема – вспомнить, чего хотелось больше всего. При появлении сложностей можно воспользоваться интернетом и пересмотреть имеющиеся идеи. Часто это помогает найти свое жизненное предназначение.

2. Прибыльность. Бизнес-идея должна подразумевать прибыльный бизнес, хотя бы в перспективе. Чтобы провести оценку, необходимо составление бизнес-плана, изучение текущих успехов других предпринимателей, общение с опытными людьми, изучение рынка и его потребностей.

3. Вероятность осуществления.

Бизнес-идея должна быть реальной и иметь четкие показатели для реализации. Все это должно выражаться в цифрах, с учетом форс-мажорных ситуаций, сложностей в оформлении и реализации бизнес-проекта.

4. Скорость окупаемости.

Чем быстрее окупаемость, тем лучше. Но здесь нужно исходить из собственных задач, размера первоначального капитала и долгосрочных целей. Если в получении мгновенной прибыли нет необходимости, можно рассмотреть долгосрочный проект, который окупится через 2-3 года, но потенциально принесет большой доход.

Где искать бизнес-идеи?

Главная проблема новичка – начать свой бизнес, то есть найти свою идею. Здесь можно выделить пять основных способов:

1. Поиск в Интернете. Самый простой вариант – найти идею для бизнеса в глобальной сети.

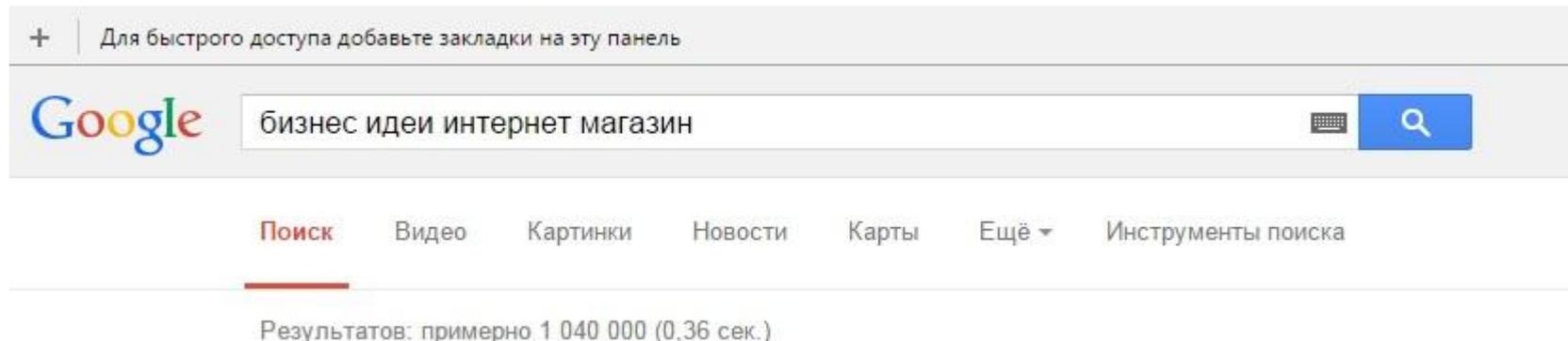
Алгоритм действий следующий:

- зайти в поисковую систему (Яндекс, Гугл, Яху и прочие);
- набрать интересующую фразу – «бизнес идеи».

При этом важно хотя бы приблизительно задать направление будущего бизнеса;

- внимательно изучить предложенные варианты и выбрать наиболее понравившиеся;

- провести детальный анализ каждого из вариантов, изучить перспективы, найти бизнес-план, продумать варианты реализации и перспективы.



2. Взять идею у действующего бизнесмена.

Каждый практикующий предприниматель с опытом имеет множество идей других видов бизнеса, но реализует только одну.

Физически человек не может воплотить все задуманное в жизнь, но вот поручить другому человеку вполне.

Алгоритм действий следующий:

- написать список знакомых, которые занимаются бизнесом.

Если таких нет – нужно познакомиться через друзей, близких, других знакомых;

- переговорить с предпринимателем по поводу перспектив того или иного направления в ближайшее время;

- предложить свои услуги или реализовать идею самостоятельно, за свои деньги.

3. Улучшить существующий бизнес – еще один хороший вариант. Всегда есть возможность оптимизировать ту или иную сферу деятельности.

Последовательность действий следующая:

- найти отрасль, в которой есть определенные знания или изучить интересующее направление. Можно воспользоваться услугами знакомого бизнесмена, имеющего опыт в конкретном виде деятельности;
- провести анализ того, что нравится людям, какие направления можно улучшить, где есть недостатки;
- разработать нововведения и реализовать свой бизнес уже с их учетом.

4. *Вспомнить старые бизнес-идеи, которые были популярны.*

Такая стратегия может быть очень эффективна, ведь люди склонны возвращаться к старым привычкам.

Алгоритм действий такой:

- вспомнить все направления, которые были популярны раньше, но сейчас почти не реализуются;
- продумать, почему этот вид бизнеса пропал и будет ли он актуален сегодня;
 - проанализировать способы реализации проекта, составить бизнес-план, провести исследование (при необходимости).

5. Воплотить в жизнь мечту детства.

Самый простой способ – реализовать свою «голубую мечту», ведь в этом случае даже придумывать ничего не нужно.

Действовать нужно таким образом:

- вспомнить, чего больше всего хотелось в детстве;
- представить, что этот бизнес уже есть и понять свои ощущения;
- проанализировать перспективы бизнес-проекта. Если он явно убыточный, то рисковать не стоит;
- в случае прибыльности идеи составить подробный план действий и воплощать их в жизнь.

Результаты можно сбить в небольшую таблицу, где единица – это лучшая оценка по выбранному критерию, а пятерка – худшая. Итоговая таблица получается следующей:

Способ	Удовольствие	Прибыльность	Вероятность	Скорость
Найти в Internet-е	2	4	4	2
Взять предпринимателя у	5	3	1	1
Улучшить чужую	3	2	2	3
Вспомнить хорошо забытую старую	4	1	3	4
Осуществить мечту детства	1	5	5	5

Простой и практический способ преодолеть все трудности мышления – эмоции, путаницу и беспомощность при решении проблем – примерить на себя только одну из шляп за раз!

Что мы знаем о проблеме?
Какой информации не хватает?
Акцент на фактах!
НИКАКИХ ЭМОЦИЙ!



Белая шляпа.
Факты.



Красная шляпа.
Эмоции.

Что мы переживаем по этому поводу?
Что говорит нам интуиция?
НИКАКИХ ОБОСНОВАНИЙ!

Какие перспективы?
Какие положительные стороны, преимущества и достоинства?



Желтая шляпа.
Возможности.

**Шесть шляп мышления —
Эдвард де Боно**



Синяя шляпа.
Смысл.

Координация работы.
Управление процессом.
ВЫБОР ШЛЯП!
Организация работы.
Фиксация результатов.

Какие новые идеи?
Нестандартный подход,
нетрадиционные решения.
Разрушение стереотипов!



Зеленая шляпа.
Креатив.



Черная шляпа.
Критика.

Все нерадужные перспективы.
Критическое отношение.
«Подводные камни».
Пессимистичные прогнозы.