

РАЗРАБОТКА И ПРОДВИЖЕНИЕ БИЗНЕС – ИДЕИ.

**Особенности предпринимательской
деятельности в разных отраслях и тренды
отраслевого развития**



Источники бизнес-идей и «эффект изюминки»

Бизнес-идеи и их источники

Бизнес-идея — профессионально осмысленный предпринимательский замысел

Источники идей

- запросы потребителей
- результаты исследований
- предложения конкурентов
- опыт посредников
- опыт успешных компаний
- личный опыт

Принципы успеха

- любовь к бизнес-идее
- профессиональное знание
- трезвая оценка возможностей
- качественная работа
- главный актив – люди

Конъюнктура
а рынка

Бизнес-идея



DOGGLES®
Get out and play!™

«Как Вы стали предпринимателем?»

По результатам опроса Д. Гулатти

“ Меня одолели
проблемы, и я пытался
их решить ”

salary.com™

“ У меня есть особый
талант или склонность —
и из этого получился
бизнес ”

LV LEARNVE\$T™

“ Я перебрал множество идей,
пока не остановился на
одной ”

**diapers®
.com**

“ Я познакомился с
талантливым
человеком, и мы
вместе начали дело ”

Spinkash

“ Я давно в теме и понял, в
чем нуждаются наши
клиенты ”



Knowlt Owl

Эффект изюминки

**Эффект
изюминки**

*совокупность ключевых особенностей
фирмы*

в предмете
деятельности

в технологии
производства или сбыта

в организации и
внешнем представлении
бизнеса

Пути создания

- инновации
- осмысленное копирование

Основа разработки

- компетенции фирмы или владельца
- потребности окружения



Оценка потенциала бизнес – идеи

RAMР-модель

Return (Доход)

- Какие нужны инвестиции?
- Какую ожидаем прибыль?

Advantages (Преимущества)

- Какие преимущества перед конкурентами?
- Что нового?

Р

А

Р

М

Potential (Потенциал)

- Жизнеспособна ли идея?
- Какой ее потенциал?

Market (Рынок)

- Какой рынок?
- Кто конкуренты?
- Нужна ли бизнес-идея?
- Кто целевой потребитель?

Формальные критерии оценки

Из книги «Сам себе МВА. Образование на 100%» Д. Кауфмана

Факторы Привлекательность

Срочность



Размеры рынка



Ценовой



Расход



Себестоимость



Уникальность



Скорость выхода на



Объем вложений



Дополнительное предложение



Постоянство



Σ

<50

Лучше

отказаться

50-75

Успех

возможен

>75

Идея перспективна

Неформальные критерии оценки



**Тестирование бизнес-идеи
через создание минимального
жизнеспособного продукта**

Минимальный жизнеспособный продукт (MVP)

ранняя версия оффера с минимальным функционалом, решающая, по крайней мере, одну проблему потенциального клиента

Особенности

- фокус на минимальном наборе ключевых функций
- служит основой коммерческого предложения



MVP с ключевой ценностью

- Революционность
- Ресурс первых пользователей

Разработка MVP

MVP?

- Сфокусированы ли гипотезы исключительно на ключевой ценности оффера?

- Соответствует ли процесс разработки принципам бережливости?

Цели создания

Направлены ли ресурсы на улучшение гипотез с минимальными затратами

- ускорение получения информации
- экономия времени на

1. Сопоставление функций с потребностями целевой аудитории

2. Тестирование гипотезы

3. Добавление функционала

Способы создания и тестирования MVP

1. Интервью

презентация проблемы
потребителям

- неподготовленное интервью с целевым пользователем
- получение информации о важности решаемой проблемы
- формат «вопрос-ответ»
- подготовка концепции оффера

2. Тестовая страница

правильная информация в
правильном контексте

- оффер по клику
- позволяет донести суть и выгоды предложения
- тестирование оффера в реальных условиях
- обязателен сбор данных
- возможность воздействия на контент

Способы создания и тестирования MVP

3. Сплит-тесты

оценка последствий
изменений

- разные варианты страниц для посетителей
- сбор аналитической информации
- анализ эффективности офферов по конкретным параметрам

4. Рекламные кампании

тестирование гипотез на
рынке

- в социальных сетях и поисковых агрегаторах
- выявление целевых пользователей и наиболее важных аспектов продукта
- сбор статистики
- хорошо комбинируются со сплит-тестами

Способы создания и тестирования MVP

5. Краудфандинг

размер инвестиций как мера интереса пользователя

- способ для сбора средств и тестирования оффера
- объединяют множество MVP
- позволяет привлечь первых пользователей для обратной связи и распространения информации

6. Демонстрационные видео

наглядная демонстрация ценности продукта

- показ опыта взаимодействия с оффером
- валидация предположений о рынке
- решение проблемы, о которой раньше не знали

Способы создания и тестирования MVP

7. Частичный MVP

демонстрация без
затрат на разработку

- MVP на основе доступных решений и инструментов

8. SaaS и PaaS

использование внешних
IT-сервисов

- для создания проекта используются платформы и сервисы
- экономия ресурсов, упрощение и ускорение разработки

Способы создания и тестирования MVP

9. Блог

двусторонняя коммуникация
с пользователем

- валидация идеи с минимальными затратами при правильном выборе аудитории
- блог как платформа формирования интереса и получения отзывов
- блог как ранний прототип

10. Сырой MVP

иллюзия автоматизации

- продукт/сервис предоставляется вручную
- пользователи об этом не знают
- эффективное взаимодействие при разработке дизайна
- непосредственное наблюдение за пользователем
- возможность проверки нововведений на ходу
- сложность организации

Способы создания и тестирования MVP

11. MVP-консьерж

ручной режим работы

- пользователи осведомлены о «ручной» работе
- оффер как эксклюзивный сервис для избранных
- выявление важных аспектов пользовательского опыта
- валидация спроса и готовности платить

12. Цифровой прототип

имитация использования

- цифровые макеты и прототипы
- демонстрация функционала

13. Бумажный прототип

простота понимания

- вырезанные из бумаги или нарисованные прототипы
- демонстрация и имитация пользовательского опыта

Способы создания и тестирования MVP

14.

Однофункциональный продукт

только одна ключевая функция

- фокус на ключевой функции MVP
- проверка отличительной особенности и жизнеспособности бизнеса
- нет затрат на устранение технических проблем

15. Страница предзаказа

несуществующий продукт

- презентация несуществующего продукта
- оценка спроса на конечный продукт
- необходимость возврата средств, если продукт не будет создан

Задачи и ошибки бизнес-планирования

Бизнес-план



программа выполнения бизнес-операций

- финансовые затраты на изготовление продукции
- направления деятельности, место на целевых рынках
- финансовое положение компании и ее возможности
- возможные трудности
- управленческий потенциал и конкурентоспособность



путь фирмы от
создания до
достижения целей



Типичные ошибки и способы их избежать



Структура и содержание бизнес- плана

Структура



Миссия фирмы



Описание продуктов



Оценка рынка



Анализ конкурентов



План продвижения



Производственная часть



Организационный план



Финансовый план

Особенности

- Четкость и последовательность
- Целевые бизнес-проекты
- Для каждого бизнес-проекта может быть составлен отдельный бизнес-план
- Дополнительная задача – привлечение финансов
- Целостное отражение бизнес-идеи как готового проекта

Самостоятельный объект

- Рабочий документ
- Презентационный материал
- Инструмент взаимодействия



Реалистичное уяснение перспективности идеи и путей достижения цели, а также изложение **правдивой** информации о потенциале и уровне конкурентоспособности

Бизнес-план

Аналитическая часть

обоснование спроса
анализ возможностей рынка



- уровень цен
- конкуренты
- каналы движения продукции
- регулирующие нормативы

Практическая часть

планы деятельности
способы достижения целей



- план производства
- коммерческий план
- организационный план
- юридический план
- оценка риска и страхование
- финансовый план

Бизнес-план

Информация о фирме и рынке

- иерархия целей
- приоритеты видов деятельности
- риски и страхование
- платежеспособность рынка

Конкуренты

- особенности
- рыночная активность
- преимущества и недостатки фирмы и конкурентов

Возможности

- формы мобилизации ресурсов
- способы борьбы с конкурентами
- привлечение потребителей

Контрагенты

- вероятные партнеры
- возможные соглашения
- поставщики
- посредники
- иные

Кадровая политика

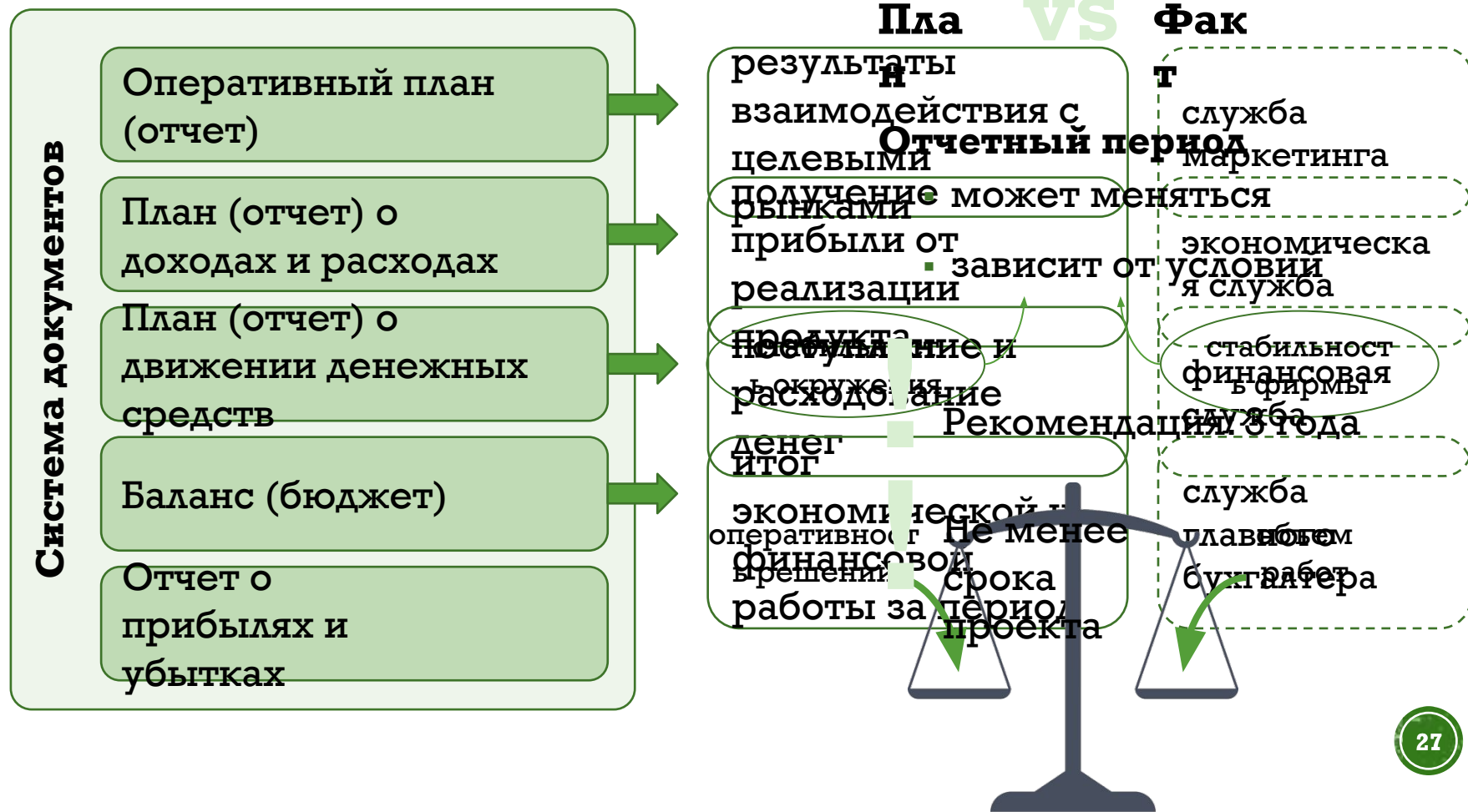
- состав и качество рабочей силы
- способы привлечения
- оплата труда
- формы контрактов

Управление

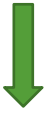
- внутрифирменный менеджмент
- квалификация топ-менеджеров

Финансовое планирование

Финансовое планирование – вид управленческой деятельности, связанный с определением финансовых условий работы фирмы для эффективного достижения ее целей



Финансовый план



Рыночный потенциал



Доля фирмы на рынке



Цена товара



Объем продаж



Количество товара



Запасы товара

Показатели по каждому товару

Результаты
маркетинговых исследований



Сравнение экономической
эффективности



Определение рыночного
потенциала

Прогнозы и корректировки



Документы финансового планирования

Оперативный отчет

Цель

- мониторинг изменений положения на рынке
- принятие проактивных управленческих решений

Содержание

- оценка этапов бизнес-плана
- достоверная информация о тенденциях экономики
- сценарии изменения среды
- количественные и качественные показатели

План (отчет) о доходах и расходах

Цель

- оценка прибыльности
- целесообразность производства

Содержание

- выручка от продаж
- издержки
- налоги и отчисления
- прибыль

Документы финансового планирования

План (отчет) о
движении денежных
средств

Цель

- оценка имеющихся денежных средств и потребности в них
- принятие управленческих решений

планируемые и фактические
капиталовложения

оценка необходимости
привлечения заемных
средств

Содержание

- выручка от продаж
- финансовые издержки на производство и реализацию
- налоги и отчисления
- дивиденды
- инвестиции
- закупки
- процентные издержки
- погашение кредитов
- суммарные затраты
- добавление к активной части баланса

Документы финансового планирования

Баланс (бюджет)

Цель

- оценка имущества, финансовой устойчивости и ликвидности

Содержание

- перечень активов (имущества)
- перечень пассивов (собственный капитал и долговые обязательства)

Отчет о прибылях и убытках

Цель

- оценка результатов финансовой деятельности

Содержание

доходы и расходы

- по обычным видам деятельности
- операционные
- внереализационные
- чрезвычайные

Содержание

доходы и расходы

по обычным видам деятельности

операционные

внереализационные

чрезвычайные

• чрезвычайные доходы и расходы

• прочие внереализационные
доходы и расходы
• прибыль до налогообложения
• налог на прибыль
• прибыль от обычной деятельности

- выручка (без обязательных платежей)
- себестоимость
- валовая прибыль
- чистая прибыль
- коммерческие расходы
- управленческие расходы
- прибыль

- проценты к получению и уплате
- доходы от участия в других организациях
- прочие операционные доходы и расходы

Финансовые параметры

ЛИКВИДНОСТЬ



- Собственные оборотные средства
- Коэффициент концентрации
- Математическая модель

Финансовая устойчивость



- Коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности
- Фондоотдача
- Коэффициенты маржинальности в абсолютных величинах
- Оборачиваемость собственного капитала
- Доходность активов

Деловая активность



- [illegible]

Рентабельность



- Коэффициент структуры заемного капитала
- Коэффициент структуры заемности капитала
- Коэффициент продаж
- Коэффициент совокупного
- Коэффициент заемных
- Коэффициент дивидендов на
- Коэффициент средств
- Коэффициент собственного
- Коэффициент собственного
- Коэффициент капитала
- Коэффициент курса
- Коэффициент совокупного
- Коэффициент основных
- Коэффициент собственного
- Коэффициент с учетом курсовой
- Коэффициент устойчивости

Рыночная активность



- Коэффициент продаж
Коэффициент оборачиваемости
Коэффициент привлечения заемных
Коэффициент автономии
Коэффициент ликвидности
Коэффициент финансовой устойчивости
Коэффициент финансовой независимости
Коэффициент финансовой самостоятельности
Коэффициент финансовой ответственности
Коэффициент финансовой надежности
Коэффициент финансовой безопасности
Коэффициент финансовой стабильности
Коэффициент финансовой гибкости
Коэффициент финансовой адаптивности
Коэффициент финансовой устойчивости
Коэффициент финансовой независимости
Коэффициент финансовой самостоятельности
Коэффициент финансовой ответственности
Коэффициент финансовой надежности
Коэффициент финансовой безопасности
Коэффициент финансовой стабильности
Коэффициент финансовой гибкости
Коэффициент финансовой адаптивности

Прибыльность



- Капитала, необходимого для приобретения акций
- Капитала, необходимого для учета курсовой информации
- Обремененность совокупного капитала
- Период окупаемости собственного капитала
- Стоимость акции с учетом курсовой информации
- Коэффициент устойчивости

ВЫБОР БИЗНЕС ИДЕИ

- <https://sales-generator.ru/blog/idei-dlya-startapa/>
- <https://lpgenerator.ru/blog/2017/02/27/pochemu-bolshinstvo-idej-dlya-startapa-ostavlyayut-zhelat-luchshego/>
- <https://sales-generator.ru/blog/biznes-v-krizis/>

■ 8-950-6446-053

■ natalia-akimova-74@mail.ru