



Бизнес – идея

Содержание



- 1. Как найти успешную идею для бизнеса**
- 2. Критерии выбора рыночной ниши**
- 3. Поработаем над своей бизнес идеей, с помощью методики «Имажинерия»**

Как найти успешную идею для бизнеса

Идея – (греч) форма, прообраз, вид.

1. Хобби, увлечения.
2. Украсть (заимствовать) чужую идею
3. Осмотреться вокруг, успокоиться
4. В поездке, пути, в отпуске
5. Перенестись в другое время (прошлое, будущее).
6. Решать чужие проблемы.
7. Форумы и интернет, можно найти готовые идеи.
8. Франчайзинг.

Критерии выбора ниши.

- **Ниша** – (лат) нидус, гнездо. Это узкий рынок, где компания занимает уверенную и относительно защищённую позицию.

- Быть или стать экспертом в выбранной нише
- Широкая география продаж
- Продавать «не гниющий товар»
- Ориентироваться на продолжительные продажи
- Товар, образцы которого можно получить на старте
- Найти сферу, в которой проще всего войти на рынок и получить новые контакты

Примеры, перспективных ниш, в которых можно заработать в ближайшие 5-10 лет

Критерии: доходность/риск/сложность

1. Мобильные платежи
2. Интернет вещей
3. Big Data
4. Массовые открытые онлайн-курсы
5. Онлайн-продажа и доставка продуктов
6. Носимые гаджеты
7. Трёхмерная печать
8. Роботы
9. Топливные элементы и аккумуляторы
10. Коммерческая недвижимость в регионах
11. Умные материалы
12. Здравоохранение
13. Автокомпоненты
14. Утилизация отходов
15. Альтернативная частная энергетика
16. Космос
17. Сопровождение пожилых людей
18. Выгодная франшиза
19. Сельское хозяйство
20. Геологоразведка

