

Генерация БИ



Метод техники генерации Бизнес Идей

1. Мозговой штурм

Автором этого метода является Алекс Осборн. Группа людей активно предлагает различные идеи, участники группы пытаются их развить, тут же анализируют их, выявляя недостатки и преимущества.

2. Ловушка для идей

В этом методе необходимо фиксировать абсолютно все идеи, можно их записывать на диктофон или в тетрадь. А потом при случае возвращаться к ним.

Метод оценки Бизнес Идей

- Пример оценки БИ, по таблице приведенной ниже, в итогах подсчитав общее количество набранных баллов можно сделать определенные выводы и дать рекомендации по БИ

Оценка	Слабая - 0 баллов	Средняя - 3 балла	Высокая - 5 баллов
1. Источник и полнота информации	Требуется проверка	Доверие, но не полностью	Полное доверие
2. Имидж вашей фирмы	Слабый или новая	Средний	Очень высокий
3. Наличие опыта реализации подобных проектов	Нет	Частично	Есть
4. Наличие патента, лицензии, сертификата	Нет	Частично	Есть (не надо)
5. Наличие «изюминки» (выгодных отличной от других)	Нет или не знаю	Незначительно	Есть
6. Рынок сбыта	Менее 3-х лет	Не менее 3-х лет	Экспорт, импортозамещение
7. Конкурентоспособность	Не известна	Конкурентоспособна	Подавляющая
8. Поддержка и льготы органов власти	Нет или не знаю	Возможна	Имеется
9. Наличие собственных финансовых средств	Менее 20 %	До 51%	Более 51 %
10. Наличие команды и ведущих специалистов	Менее 50 %	50 % и более	Имеется 75-100%
11. Наличие земли и помещений	Менее 50 %	50 % и более	Имеется 75-100 %
12. Наличие основного оборудования	Менее 33 %	33 % и более	Имеется 66-100%
13. Срок окупаемости	Более 2 лет	До 1,5-2 лет	До 1 года
14. Наличие этапов последующего развития	Нет	Один	2 и более
Всего баллов			

Итоговые оценки		Рекомендации
Сумма баллов	Количество оценок "0"	
менее 25	более 6	Бизнес-идея требует серьезной доработки
26-35	5-6	Уточнить до начала разработки бизнес-плана
36-45	3-4	Пора начинать разрабатывать бизнес-план
46-55	1-2	Имеются явные шансы на успех
56 и более	0	Очень высокие шансы на успех

Метод оценки рыночной ниши в которой планируется запуск БИ

- 1. Оценка спроса** – Выбирая рыночную нишу, необходимо объективно оценить спрос на те товары и услуги, которые вы собираетесь предлагать в том регионе, в котором вы собираетесь вести бизнес, и убедиться в том, что это действительно востребовано, и это действительно будут покупать.
- 2. Оценка конкуренции** – Думая о том, как выбирать нишу для бизнеса, обязательно необходимо реально оценить конкурентную среду, в которой вам предстоит работать и свои шансы забрать у конкурентов хотя бы часть их клиентской аудитории.

И конечно юмор, хорошая реклама
вашего товара тоже нужна 😊

