

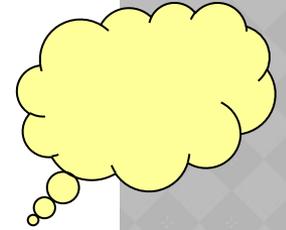
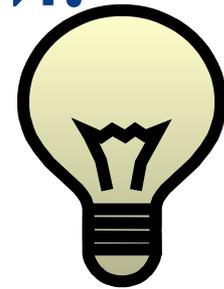
БИЗНЕС-ИДЕЯ: КОНЦЕПЦИЯ, АНАЛИЗ И ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ПОНЯТИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

Идеи нового продукта или услуги:

- ◎ **собственные**

- ◎ **заимствованные**





«Однажды я подумал, что пользоваться обычной зеленкой очень неудобно. Другое дело - фломастер. Его невозможно разбить, им сложно испачкаться и очень удобно пользоваться. Изобретение было названо «леккер» - от слов «ЛЕКарство» и «марКЕР».

Владимир Денисов
Генеральный директор «Леккер»
Бывший военный врач

ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ИДЕИ ?

- ◎ **Практический опыт работы**
- ◎ **Неординарная идея - инновации**
- ◎ **Творческие способности**

ТВОРЧЕСКИЙ ПОДХОД

Творчество - ...

- «create» творить, создавать
- деятельность, порождающая нечто качественно новое: открытые, изобретение чего-нибудь, создание оригинального художественного произведения.

ИННОВАЦИОННЫЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

Инновации (от англ. innovate)-

- вводить новшество, производить перемены
- результат творческой деятельности, направленный на разработку, создание и распространение **новых изделий, технологий, внедрение новых технологических и организационных форм** и т.д.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕЙ

Два измерения:

- ⦿ Продукт (услуга)
- ⦿ «Бизнес-система»



ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

Продукт\услуга	Инновационный	Новый продукт\услуга Apple Microsoft	Новая отрасль Прямое спутниковое ТВ Netscape
	Существующий	Существующая отрасль Медицинская практика Юридические фирмы	Новая бизнес-система Dell FedEX Azon.com
		Существующая	Инновационная
Бизнес система			

ИСТОЧНИКИ НОВЫХ ИДЕЙ

- Отзывы потребителей
- Рекомендации и пожелания друзей, родственников
- Продукция, выпускаемая конкурентами
- Мнения работников торговли
- Публикации правительства, администрации города и др.
- Архивы патентного бюро
- НИОКР
- Идеи, зародившиеся в социальных службах и НКО
- Исследовательские лаборатории и университеты

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ

1. Неожиданное событие.
2. Неконгруэнтность.
3. Нововведения.
4. Внезапные изменения в структуре.
5. Демографические изменения
6. Изменения в восприятиях, настроениях и ценностных установках.
7. Новые знания.

МЕТОДЫ ВЫРАБОТКИ ИДЕЙ

- ◎ Целевое обсуждение
- ◎ Метод «мозговой атаки»
- ◎ Обсуждение списка «слабых мест»



МЕТОДЫ ТВОРЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

1. Метод «мозговой атаки наоборот»
2. Метод Гордона
3. Метод вопросника
4. Эвристический метод
5. Стоимостной анализ
6. Матричное структурирование
7. «Мечты о невозможном»

ФИЛЬТРАЦИЯ НОВЫХ ИДЕЙ



Не всякая бизнес-идея:

- ⦿ прибыльна
- ⦿ имеет привлекательный рынок
- ⦿ соответствует вашим потребностям
- ⦿ на данный момент верна

ФИЛЬТРЫ ИДЕЙ:

- ⦿ Начальные затраты
- ⦿ Конкуренция
- ⦿ Спрос
- ⦿ Легкость копирования
- ⦿ Имидж
- ⦿ Законность
- ⦿ Потенциальная прибыль

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Основные этапы процесса:

1. Выработка идеи (идея, оценка)
2. Концептуальная проработка (БП, оценка)
3. Опытнo-конструкторская разработка (создание опытного образца, оценка)
4. «Пробный рынок» (продажа пробной партии, оценка)
5. Коммерциализация продукта (жизненный цикл нового продукта)

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

1. В чем выгода клиента? **ЧТО?**
 (решаемая проблема клиента)
2. Каков целевой рынок? **КОМУ?**
3. Каков механизм получения дохода? **КАК?**

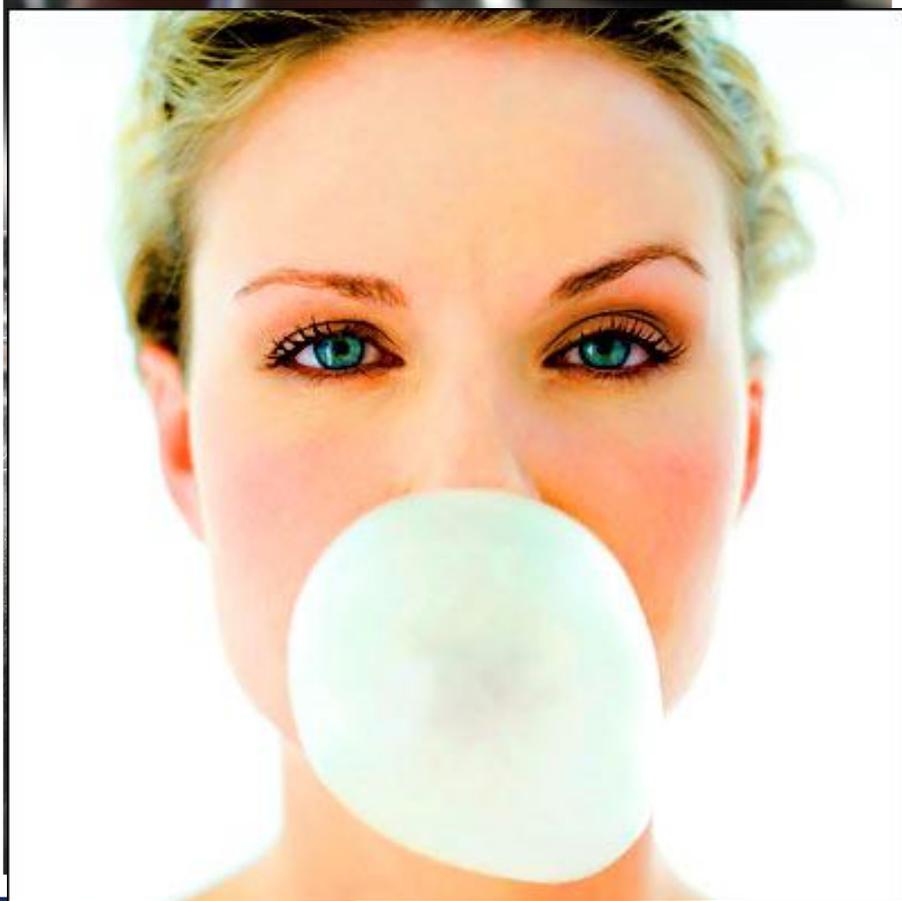


СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ ЧТО?

- ◎ Потребитель, а не продукт\услуга
- ◎ Конкретная проблема или потребность

«Новое оборудование позволяет снизить затраты клиента на 12%»

«С новым дезодорантом кожа будет сухой до 72 часов»

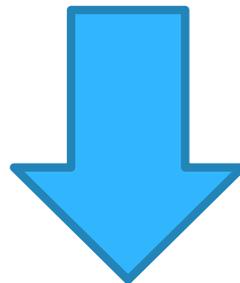


ПОТРЕБНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Почему вы курите?
Зачем брить ноги?
Почему мы жуем
жвачку?

МОЖНО ЛИ НАВЯЗАТЬ ПОТРЕБНОСТЬ?

- ◎ Новый способ удовлетворения потребности
- ◎ Новый стандарт жизни



- ◎ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ТАЛАНТ

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ КОМУ?

- ◎ **Рынок и целевые сегменты**

- ◎ **Почему именно эти клиенты?**

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ КАК?

- ◎ **Затраты и доходы**

- ◎ **Механизм получения доходов**

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПЕРСПЕКТИВНОЙ БИЗНЕС-ИДЕИ

- ⦿ Удовлетворяет потребности клиента (решает проблему)
- ⦿ Инновационна
- ⦿ Уникальна
- ⦿ Четко сфокусирована
- ⦿ Предлагает долгосрочную рентабельность

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

Максимум до 2-х стр. текста

Титульный лист

- ⦿ Название продукта или услуги
- ⦿ Название инициатора/предпринимателя
- ⦿ Примечание о конфиденциальности
- ⦿ Соответствующие иллюстрации (если необходимо)

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

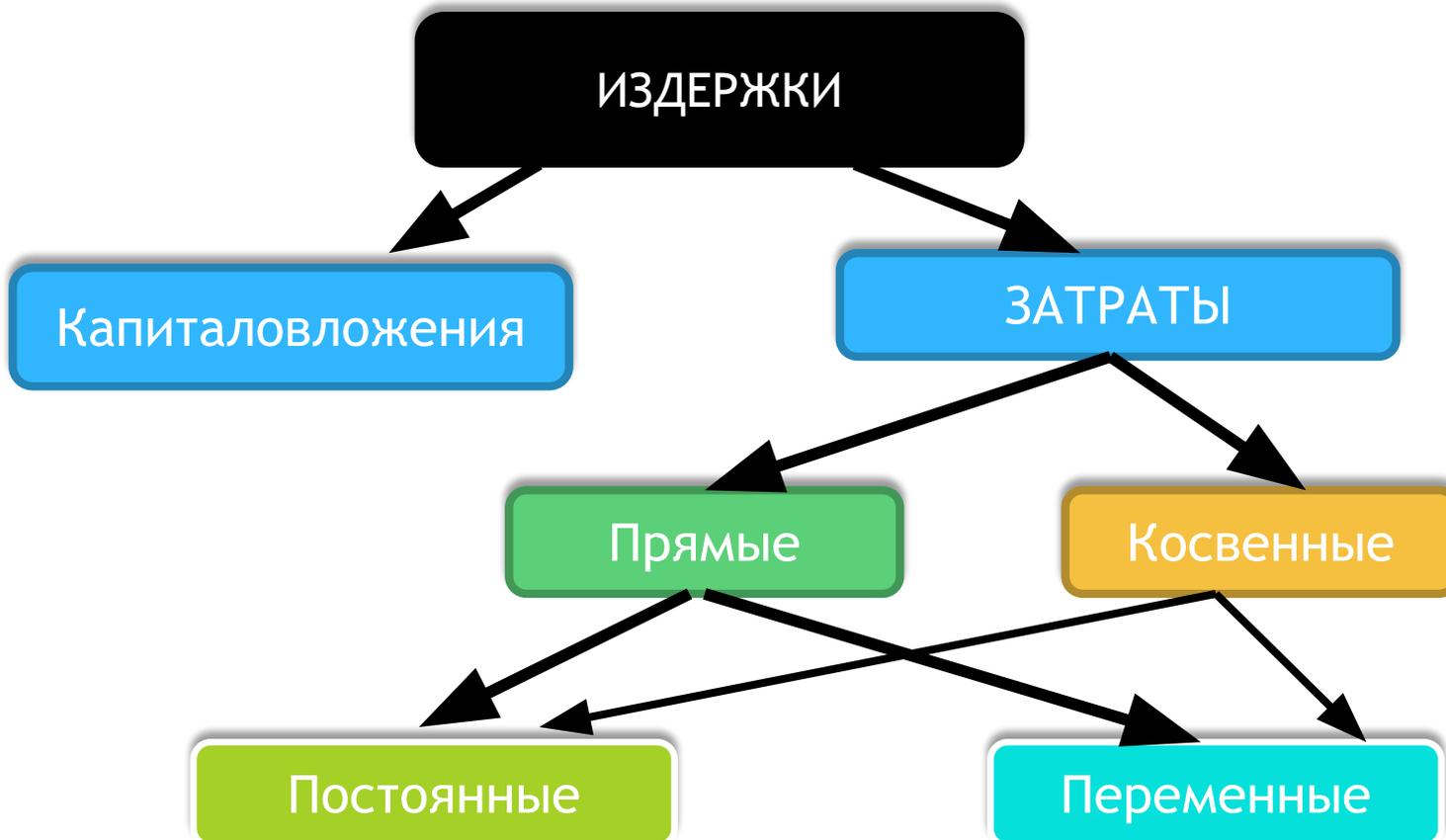
Описание бизнес-идеи

- ⦿ Описание продукта (или услуги)
- ⦿ Инновационные характеристики продукта (услуги)
- ⦿ Описание потребителей
- ⦿ Выгода потребителя
- ⦿ Механизм получения дохода (выручки)

ВОПРОСНИК ДЛЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ИДЕИ

- Кто ваш потребитель?
- Почему потребитель будет покупать ваш продукт? Какую потребность он удовлетворяет?
- Инновационность бизнес-идеи?
- Преимущества по сравнению с альтернативой на рынке.
- Каковы конкурентные преимущества? Почему их нельзя скопировать?
- Насколько уникальна бизнес-идея? (патент)
- Обеспечит ли она прибыль?
- Каковы затраты и какую можно поставить цену?

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ



ЗАТРАТЫ

Примеры постоянных затрат

- Арендная плата
- Коммунальные платежи
- Зарплата специалистов и служащих
- Плата за освещение и отопление
- Амортизация
- Страхование
- Проценты по кредиту

Примеры Переменных затрат

- Сырье, материалы
- Сдельная зарплата основных производствен. рабочих
- Электроэнергия и топливо (на технологич. нужды)
- Транспортно-заготовительные расходы
- Комиссионные расходы

ЗАТРАТЫ

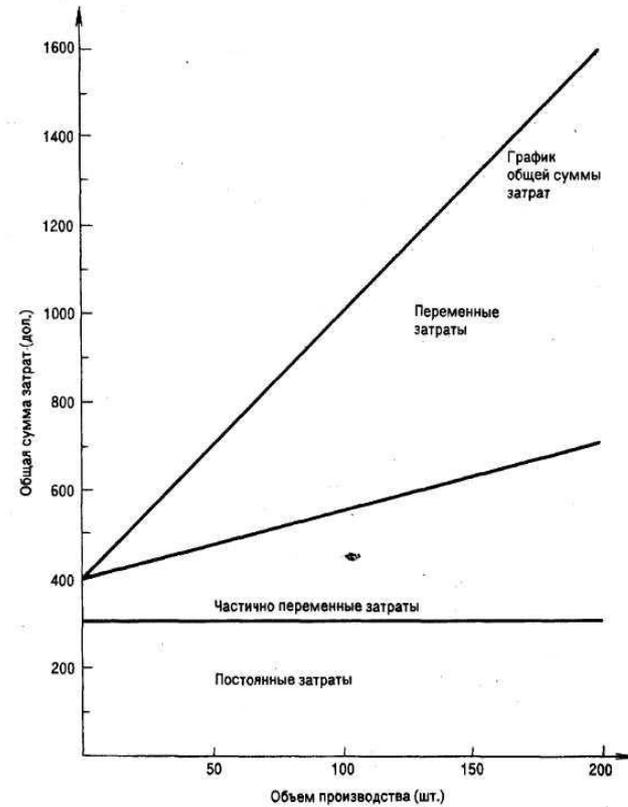
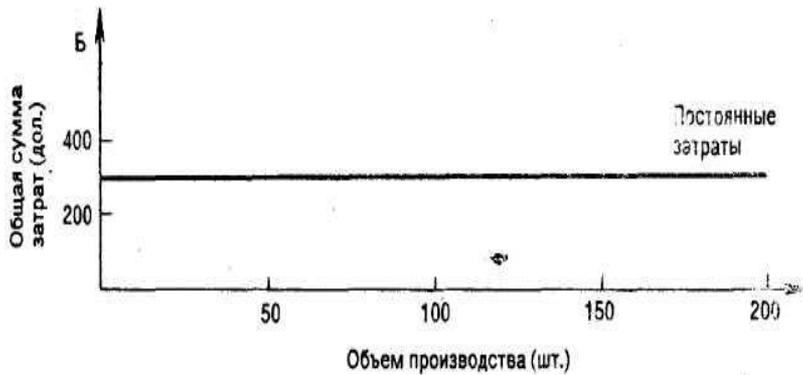
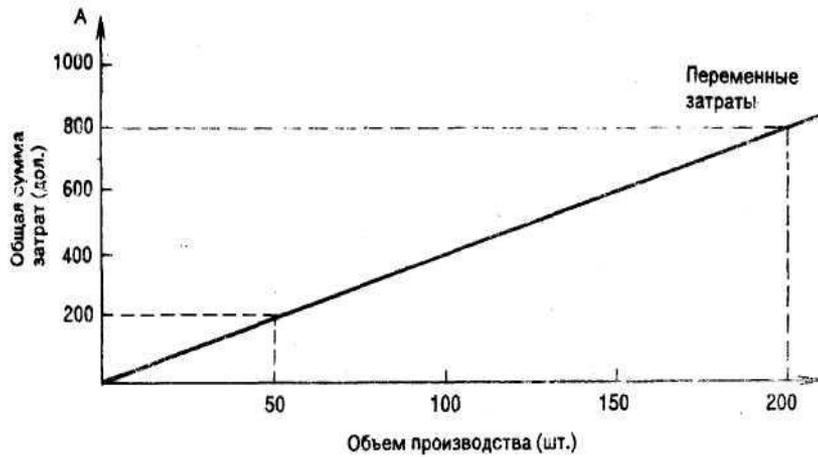
Примеры регулируемых затрат

- ⊙ **Материалы**
- ⊙ **Зарплата основных производственных рабочих**
- ⊙ **Затраты на электроэнергию на технологические нужды**
- ⊙ **Оплата сверхурочных работ**

Примеры нерегулируемых Затрат

- ⊙ **Арендная плата**
- ⊙ **Коммунальные платежи**
- ⊙ **Амортизация**
- ⊙ **Проценты по кредиту**

АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ ЗАТРАТ



КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИБЫЛЕЙ

Валовая прибыль (gross profit)

Синонимы:

- ⦿ маржинальная прибыль (gross margin)
- ⦿ прибыль покрытия (contribution)

Выручка - Переменные затраты

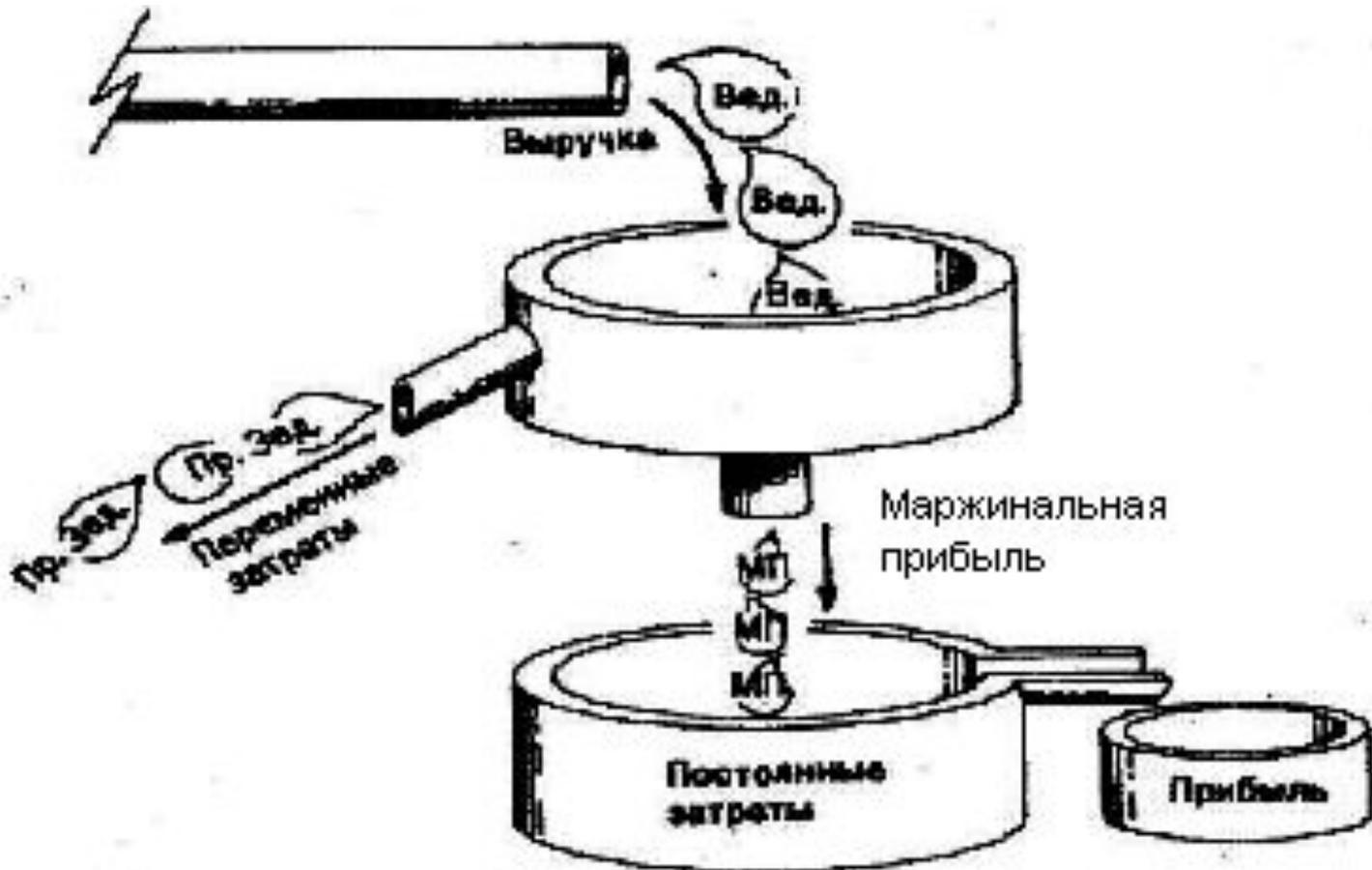
=

Валовая прибыль

ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ (OPERATING PROFIT)

Выручка	100%	100 000
- Переменные затраты	60%	60 000
Валовая прибыль	40%	40 000
- <i>Постоянные затраты:</i>		20 000
производственные затраты	10 000	
управленческие затраты	3 000	
затраты на НИОКР	5 000	
коммерческие расходы	2 000	
Операционная прибыль		20 000

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ



РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ИДЕИ И ЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

1. Разработайте бизнес-идею.

1. Оцените ее инновационность и рыночные возможности.
2. Представьте письменное описание бизнес-идеи (по схеме: Что - Кому - Как ?, см. : форма №1)
3. Опишите предполагаемый механизм получения дохода (выручки) от реализации бизнес-идеи

2. Форма и сроки представления

1. Письменно, объем - не более 2 стр.
2. Окончательный срок сдачи: до **31.03.11**
3. Место сдачи: на кафедру (к.218), в почту или лично в руки.

ФОРМА 1

Ф И О студента (четко, полностью) Группа _____ Дата _____

1. Суть бизнес-идеи (ЧТО ?)

1. Описание продукции/услуги
2. Инновационные характеристики бизнес-идеи

2. Описание рынка (КОМУ ?)

1. Целевые потребители
2. Выгода потребителя
3. Рынок сбыта

3. Описание ключевых факторов успеха, стержневых компетенций (КАК ?)

4. Механизм получения дохода (выручки)