

# Тренинг по основам предпринимательской деятельности и бизнес - планированию

Преподаватель  
Доронина Наталья

# ТЕМА № 3

# КАК ПРИДУМАТЬ ИДЕЮ.

# Вопросы

Поиск идеи  
Оценка идеи

# ПОМНИТЕ

**ИДЕИ ВИТАЮТ В ВОЗДУХЕ!**

**ГЛАВНОЕ – УМЕТЬ РЕАЛИЗОВАТЬ ИХ!**

# Способы поиска идей

- «Подсмотреть на работе»
- Поиск проблемы
- Создание потребности
- Анализ зарубежных рынков
- Анализ рынка регионов РФ
- Поиск в СМИ
- Специализированные базы
- Копирование идей
- Законодательство РФ
- Мозговой штурм
- Латеральный маркетинг
  - Замена
  - Удаление
  - Комбинация
  - Переворот
  - Смена порядка
  - Гиперболизация
- Франчайзинг
- Модернизация
- Ваше хобби

**Латеральный маркетинг базируется на поиске новых возможностей, фокусируясь на неучтенных желаниях потребителей. Он базируется на поиске новых возможностей путем обращения к одному или нескольким желаниям потребителя, которые мы отбросили при предыдущем**

# Использование идей РФ и зарубежных



# Франчайзинг



# Задание

Придумайте 10 идей за 60 секунд!

# Критерии оценки идеи

- Срочность
- Объем рынка
- Ценовой политика
- Расходы на продвижение идеи
- Себестоимость\затраты
- **Уникальное торговое предложение**
- Скорость выхода на рынок
- Инвестиции
- Сопутствующие предложения
- Масштабируемость

# Задание

- За 1 минуту объясните соседу свою бизнес-идею
- За 1 минуту выслушайте бизнес-идею соседа
- За 1 минуту возьмите листочек с критериями и оцените идею соседа
- Получите сумму баллов и верните листочек соседу

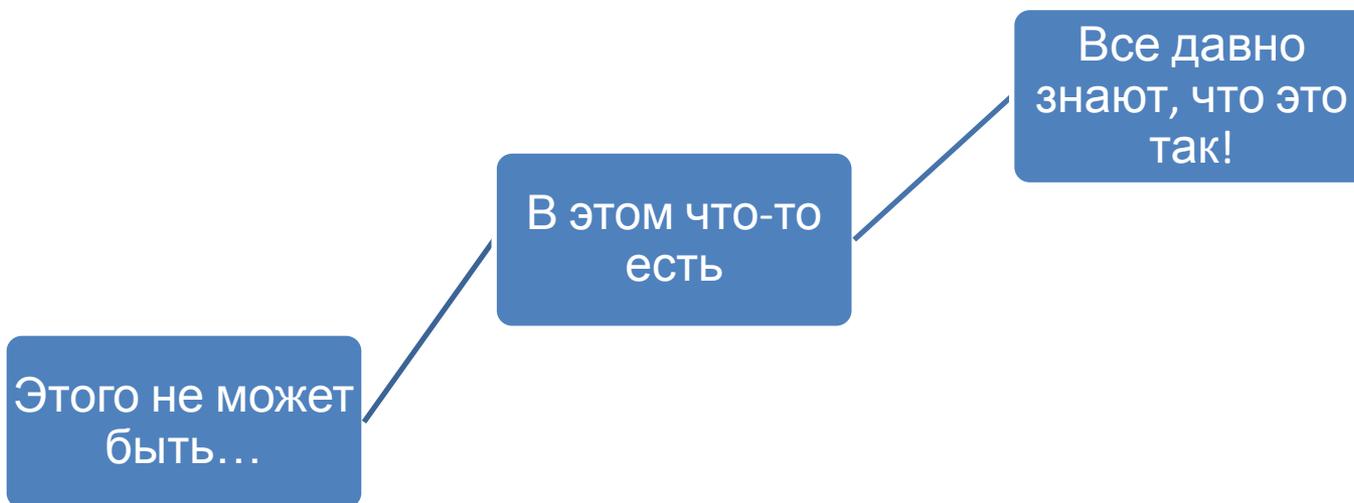
# Критерии оценки идеи

Оцениваем каждый параметр по шкале от 1 до 10 баллов

- Срочность
- Объем рынка
- Ценовой политика
- Расходы на продвижение идеи
- Себестоимость\затраты
- **Уникальное торговое предложение**
- Скорость выхода на рынок
- Инвестиции
- Сопутствующие предложения
- Масштабируемость

# Важно: получить внешнюю экспертную оценку

# Три этапа принятия нового...



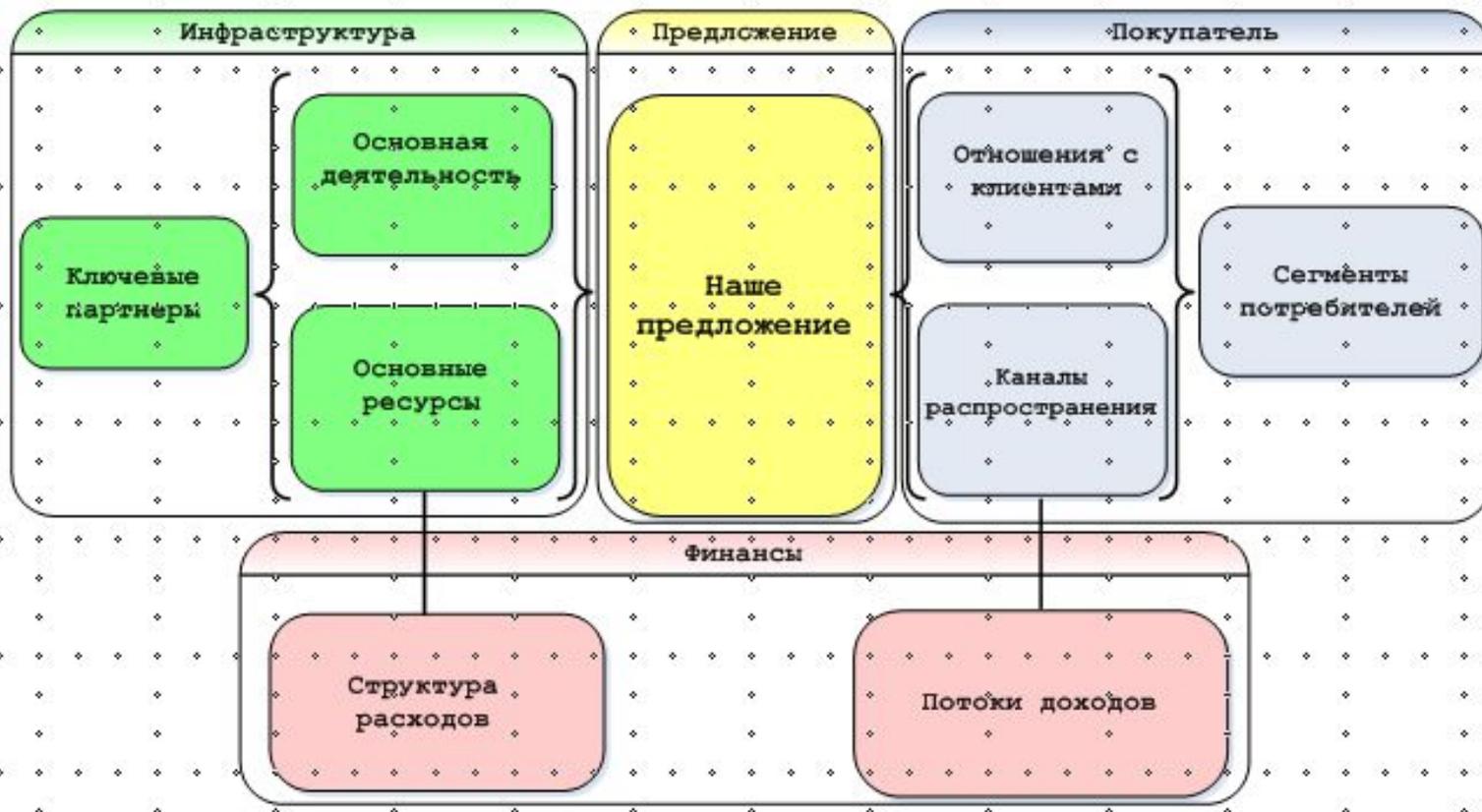
# Ответьте себе на вопросы

- Зачем этот бизнес?
- Действительно ли идея удовлетворяет какую-то потребность?
- Соответствует ли планируемая цена той, по которой люди, скорее всего, купят ваш продукт?
- Что можно улучшить в идее?
- **Не «Что уникально в моей идее?», а «Что в ней привлекательно?»**

# ЧТО хочет знать любой инвестор. А первый инвестор – это вы!

1. Название проекта
2. Проблема
3. Решение проблемы
4. Бизнес-модель (где деньги?)
5. Секрет Успеха (инновации, приемы, технологии)
6. Емкость рынка, план продаж
7. Конкуренты - кто они?
8. Ваша будущая команда
9. Финансовая модель бизнеса (сколько нужно денег и срок окупаемости)
10. Текущий статус (Что есть, что нужно, план действий)

# В помощь бизнес - модель



**Следующее занятие завтра, 21.11 в 17-00**