

Практическое занятие №3
Тема: «Отбор перспективной бизнес – идеи.
Обоснование конкурентных преимуществ бизнес - идеи»

Цель: ознакомиться с понятием «Бизнес-идея», как её можно выбрать по принципу перспективности и конкурентно способности.

Оборудование, принадлежности, учебные материалы: информационный лист 1.

Время проведения занятия: 2 часа

Указания к работе:

Вам предстоит самостоятельно изучить тему «Бизнес – идея». Прочитав предлагаемый материал, проанализируйте его и выполните практическое задание.

Задание выполняйте в строгой последовательности, ответы записывайте в рабочую тетрадь.

Ход работы:

Водопродные краны использовались очень широко, но при подключении сантехники всегда применяли металлические трубы. Из-за этого приходилось вызывать сантехника, он гнул трубы и с использованием сварочного аппарата, наконец, устанавливал кран. Потом догадались выпустить специальные шланги для водопровода. Теперь каждый может подвести воду к крану на кухне самостоятельно с помощью обычного гаечного ключа.

1. Подходящая бизнес-идея. В данной работе вам предлагают подумать и ответить на вопрос: **Что же такое идея? На что необходимо опираться, чтобы найти для себя подходящую бизнес - идею.**

Прочитайте текст, сделайте выводы и запишите их по предложенной схеме.

Выберете и спешите в тетрадь одно из высказываний известных людей, которое как вам кажется, будет отвечать и вашим представлениям об идее.

Уважаемый читатель текст состоит из высказываний известных людей добившихся в своей деятельности больших результатов, а также комментариев по бизнес - идее.



Стив Джобс: Я убеждён, что единственная вещь, которая помогла мне продолжать дело была то, что я **любил** своё дело. Вам надо найти то, что вы любите. И это так же верно для работы, как и для отношений. Ваша работа заполнит большую часть жизни и единственный способ быть полностью довольным – делать то, что, по-вашему, является великим делом. И единственный способ делать великие дела – любить то, что вы делаете



.Майкл Э. Гербер: Предпринимательская натура превращает самые обычные условия в необыкновенные возможности. Предприниматель является нашим прорицателем, фантазером, той энергией, которая необходима для каждого нашего поступка. Предпринимательское воображение приоткрывает перед нами завесу над будущим. Предприниматель является катализатором перемен. Он никогда не живет прошлым, лишь иногда — настоящим и практически всегда — будущим.

Успешной в первую очередь надо признать бизнес-идею, которая находит незанятую нишу на рынке, является оригинальной.

Например, один предприниматель решил изготавливать специально защищенные светильники для подъездов жилых домов. Его выбор был основан на том, что существующие защищенные («гаражные») светильники оберегают лампочку от ударов, но не предотвращают ее кражу. Сконструированный им светильник был неказист, но зато делал невозможной кражу лампочки и всего светильника без специального инструмента. Этот начинающий предприниматель предложил товар, которого не было на рынке, поэтому его бизнес-идею стоит оценить как очень успешную.

Как же найти оригинальную идею?

Оригинальные идеи приходят в голову каждому, только мы их отбрасываем как глупые или нереальные. Сейчас по телевидению предлагают множество товаров, и большинство из них

основано на простой, но оригинальной идее. Например, некоторое время назад активно рекламировались швабры, позволяющие выжимать «тряпку», не замочив руки. Казалось бы, ничего сложного. Непонятно, почему это раньше никому в голову не приходило. Наверное, никому не хотелось мочить руки, многие думали, что стоило бы изобрести такую швабру, но только один взялся реализовать эту идею.



Дональд Трамп: Нет ничего более преступного для финансового благополучия, чем придумать отличную идею и не удосужиться реализовать ее. Часто не требуется даже придумывать, достаточно только применить увиденное в другой области. Гибкие шланги

Даже самая успешная бизнес-идея может быть совершенно не подходящей для вас. К примеру, сейчас комиссионная торговля переживает второе рождение, и мысль открыть комиссионный магазин представляется перспективной. Но если вы никогда не были связаны с торговлей и плохо ориентируетесь в ценах, то вам не стоит этим заниматься.

Подходящая бизнес-идея – это такая идея, которая опирается на возможности бизнесмена, его знания и опыт.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ, подходит ли вам та или иная идея бизнеса? Проще простого: ответьте на вопрос, почему именно вам этот бизнес удастся лучше, чем другим. **В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ**, следует оценить свои профессиональные навыки. Имеете ли вы образование и опыт в той сфере, в которой собираетесь заняться бизнесом? Если да, то это уже огромный плюс. **ВПОЛНЕ ВОЗМОЖНО**, что вы не профессионал, но способный любитель-самоучка. Это тоже неплохо. Большинство женщин не обучались на парикмахера или визажиста, но они понимают в этом толк, им нравится эта деятельность. Женщине не потребуется много времени для того, чтобы достичь профессионального мастерства. Именно поэтому подобный бизнес гораздо более подходит женщинам, чем мужчинам, хотя среди известных парикмахеров – немало мужчин.

Редко кто рассматривает свое хобби как основу бизнеса. А жаль, это очень подходящий бизнес: вы много знаете в этой области, имеете опыт, любите свое хобби, а сделанная с любовью работа обязательно будет оценена потребителем, будь то вышивание бисером или выращивание цветов.

Наконец, бизнес может быть подходящим в силу ваших личных особенностей. Печатанье на машинке требует аккуратности и терпения, такая деятельность аккуратному и терпеливому человеку подойдет гораздо больше, чем быстро печатающему, но делающему много ошибок. Не стоит становиться продавцом тому, кто не любит общаться с людьми и свободное время проводит один перед телевизором.

БИЗНЕС МОЖЕТ оказаться подходящим, если вы имеете какое-то оборудование для его ведения или площади для его размещения. Например, если вам в наследство достался старенький частный дом рядом с бензоколонкой, то вам вполне может подойти придорожная торговля, ведь у других, пусть более опытных бизнесменов, нет столь удачно расположенного участка земли.

Подведем итог: ваши особенности – знания и умения, черты характера, имущество, которым вы владеете – могут делать вас более приспособленным для ведения какого-то бизнеса. Вы сразу получаете преимущество по отношению к тем, кто данными качествами не обладает.



Брайн Трейси: Все успешные люди — это большие мечтатели. Они представляют, каким должно быть их будущее до мельчайших подробностей, а потом работают над воплощением задуманного.



Рис № 1. На что необходимо опираться, чтобы найти для себя подходящую бизнес - идею.

- ✓ Посредственная идея, которая порождает энтузиазм, пойдёт дальше, чем хорошая идея, которая не вдохновляет никого.
Мэри Кэй.
- ✓
- ✓ Капитал не так важен в бизнесе. Опыт не так важен. Вы можете получить обе эти вещи. Что важно, так это идеи.
Харви С. Файрстоун.
- ✓ Воздух наполнен идеями. Они стучатся к вам голову всё время. Вы только должны знать, чего хотите, затем забыть это, и заниматься своими делами. Неожиданно идея войдёт в вашу голову. Она была там всё время.
Генри Форд.
- ✓ Идеи – сырьё прогресса. Всё вначале складывается из идей. Но идея сама по себе ничего не стоит. Идея, как машина, должна иметь мощность, подводимую к ней, прежде чем сможет достигнуть чего-нибудь.
Барри С. Форбс.
- ✓ Возьмите одну идею. Убедитесь что это идея всей вашей жизни – думайте об этом, мечтайте, живите этой идеей. Пусть ваш мозг, мышцы, нервы и каждая часть вашего тела будет наполнена этой идеей, просто оставьте всё остальное в стороне. Это путь к успеху, то есть путь, на котором создаются великие духовные гиганты.
Свами Вивекананда.
- ✓ Способность превращать идеи в вещи, вот секрет внешнего успеха.
Генри Уорд Бичер.
- ✓ Способ получить хорошие идеи заключается в получение большого количества идей, и избавлении от плохих идей.
Д-р Лайнус Полинг.

2. **Что же, дело за малым, если вам нужны идеи, начните их генерировать!** Руководствуясь тремя простыми шагами, предлагаем вам выбрать бизнес-идею. **Первый шаг:** За 4-5 минут запишите в тетрадке, ЧТО ВЫ ЛЮБИТЕ ДЕЛАТЬ!!! (хобби, интересы, увлечения) Пунктов должно быть не менее 10.

Второй шаг: Проанализируйте каждый пункт, рассуждая, что у вас лучше всего может получиться, чем вы владеете, что вы больше знаете, умеете. Выберите лучших ТРИ идеи. Запишите идеи в таблицу и заполните внешние и личные факторы, отвечая на поставленные вопросы.

Влияние внешних и личных факторов.

табл. № 1.

Бизнес-идея	Внешние факторы		Личные факторы	
	Почему этот бизнес будет успешным?	Почем у этот бизнес может не быть успешным?	Почему именно мне стоит этим заняться?	Почему именно мне не стоит этим заниматься?
Пример. Изготовление деревянной мебели	1. Все больше ценятся индивидуальные вещи. 2. Люди озабочены экологической чистотой.	1. Ручная мебель стоит дороже. 2. Из Белоруссии привозят качественную и не очень дорогую деревянную мебель.	1. Я профессионал в изготовлении мебели. 2. У меня есть оборудованная мастерская.	1. Я плохо разбираюсь в моде на мебель. 2. У меня аллергия на мебельные лаки.

Третий шаг: После проделанной работы проще всего остановиться на одной идее. Выпишите её и напишите краткое резюме, в чём будет заключаться ваш бизнес.

Резюме пишется для того, чтобы охарактеризовать идею, заинтересовать читающего и ознакомить его с целями и задачами. Основным козырем является товар, который будет поставляться на рынок. Опишите, что именно представляет собой Ваш товар, для чего он? Представить его полную характеристику и особенности, чем он отличается от аналогичных продуктов и чем нов для этого. Насколько Ваш товар конкурентоспособен, и в какой мере удовлетворяет потребности потребителей.

Роберт Кийосаки: Знания - это деньги нашего времени, а разум - самый ценный актив, дарованный нам Богом.



Критерии оценки практического занятия

Задание	Баллы	Примечание
Задание 1	20	Каждый правильный ответ по схеме 5 баллов
Задание 2.1	20	Правильно выполненный первый шаг одна идея – 2 балла
Задание 2.2	30	Правильно выполненный второй шаг Выбор бизнес – идеи, её описание по таблице 10 баллов
Задание 2.3	30	Правильно выполненный третий шаг Аргументированное резюме, 30 баллов Не полное, не чёткое резюме 20 баллов Мало аргументированное резюме 10 баллов.
Итого	100	

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	не удовлетворительно

Спасибо за работу!

P.S. Надеюсь, выполняя данное практическое задание, **ВЫ**, действительно записали свои увлечения и любимые дела, не просто отписались ради оценки как это, к сожалению, бывает у современных студентов. Заставили **СЕБЯ** подумать, как с помощью своего хобби, можно найти работу по душе и заработать деньги!

И как говорил Уолт Дисней о своём детище - Диснейленде. «Диснейленд является трудом любви. Мы не пошли в Диснейленд только с идеей делать деньги».

