

Формирование бизнес-идеи и построение бизнес-модели

Докладчик: руководитель консалтинговой компании
«Верное решение»
Маслехин Сергей Владимирович



*Пусть наше партнерство
будет верным решением!*

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Формирование бизнес-идеи

Для чего?

Для:

- ◆ выявления возможного эффекта для себя и своих будущих партнеров;
- ◆ первичной оценки продукта (услуги), рынка сбыта, цен, конкуренции;
- ◆ анализа имеющихся ресурсов, в том числе финансовых;
- ◆ определения вариантов реализации проекта.



Пусть наше партнерство
будет верным решением!
РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Формирование краткой справки по бизнес-идее

1. Название бизнес-идеи
2. Источник зарождения бизнес-идеи и ее оценка
3. Суть идеи и описание ситуации
4. Ценности, проблемы, решение
5. Продукт (услуга) для реализации на рынке (основные механизмы коммерциализации проекта (продажи продукта, сервис, продажа лицензий, франшиз и т.д.)
6. Рынок сбыта (целевые рыночные сегменты и способы взаимодействия с ними)
7. Описание товара с точки зрения потребителя
8. Конкуренция на рынке
9. Конкурентное преимущество
10. Продолжительность реализации бизнес-идеи и возможные перспективы (этапы развития)
11. Требуемые и имеющиеся ресурсы у предпринимателя
12. Партнеры по реализации проекта
13. Срок начала выпуска продукции, оказания услуг (через сколько месяцев от текущего момента)
14. График реализации бизнес-идеи
15. Доходы за весь период реализации бизнес-идеи (способы формирования денежных потоков и скорость их поступления)
16. Затраты на весь период реализации бизнес-идеи
17. Превышение доходов над расходами за весь период
18. Риски и гарантии
19. Эффект от реализации бизнес-идеи
20. Привлекательность (эффект) для партнеров и инвесторов

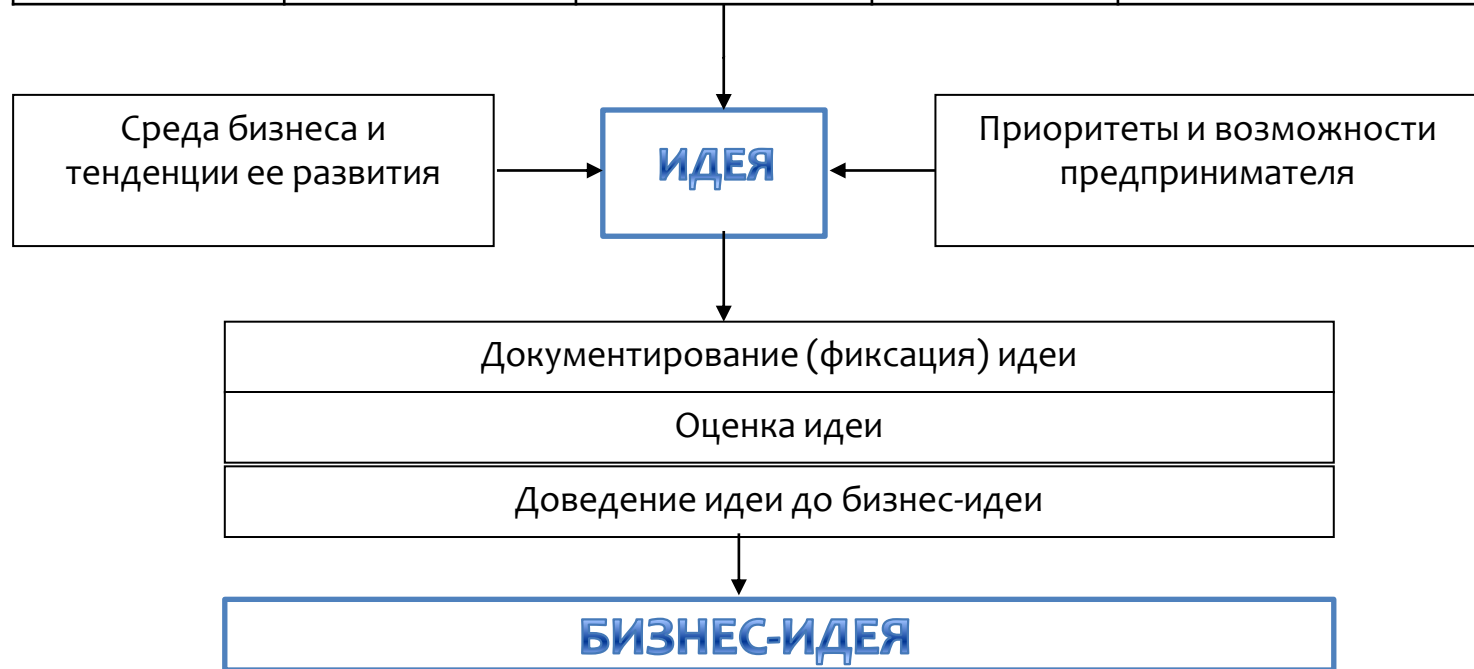


Пусть наше партнерство
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Источники бизнес-идеи

Ярмарки, выставки, конференции, презентации	Отраслевые издания, патенты, маркетинговые исследования и др.	Клиенты, партнеры, поставщики, сотрудники предприятия	Специализир ованные консультаци- онные фирмы	Любознательность при любых контактах, ситуациях
--	--	---	--	--

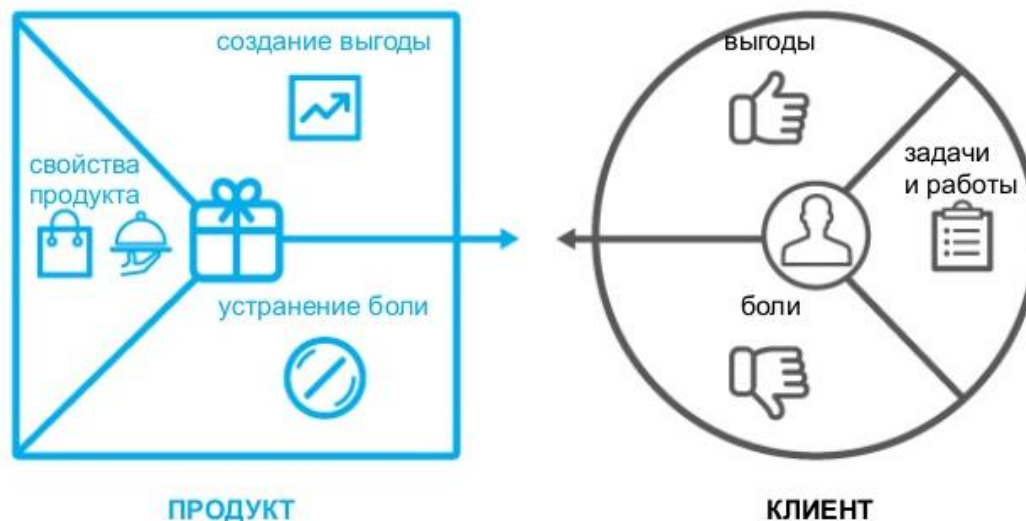


Пусть наше партнерство
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Ценностное предложение

- ◆ Какие проблемы есть у потребителя?
- ◆ Почему это столь важно потребителям?
- ◆ Какой продукт можно предложить?
- ◆ Какие проблемы / задачи это решает?
- ◆ Какую итоговую ценность мы предлагаем рынку?



Пусть наше партнерство
будет верным решением!
РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Потребительские сегменты

- ◆ Как Вы сегментируете потребителей?
- ◆ Кто из потребителей наиболее важен?
- ◆ Что объединяет потребителей каждого сегмента?
- ◆ На какие сегменты легче всего выйти?

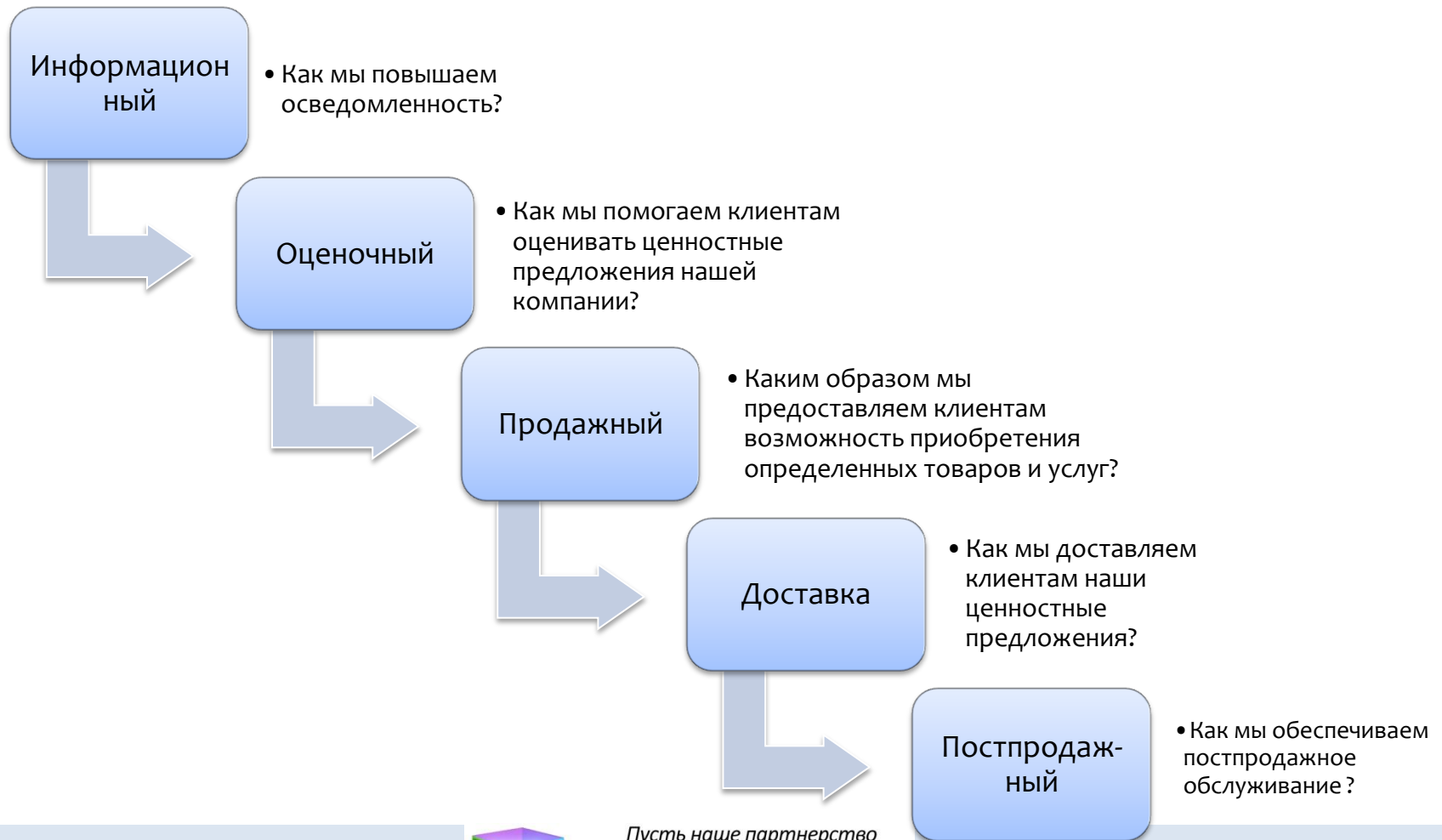


Пусть наше партнерство
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Каналы продаж

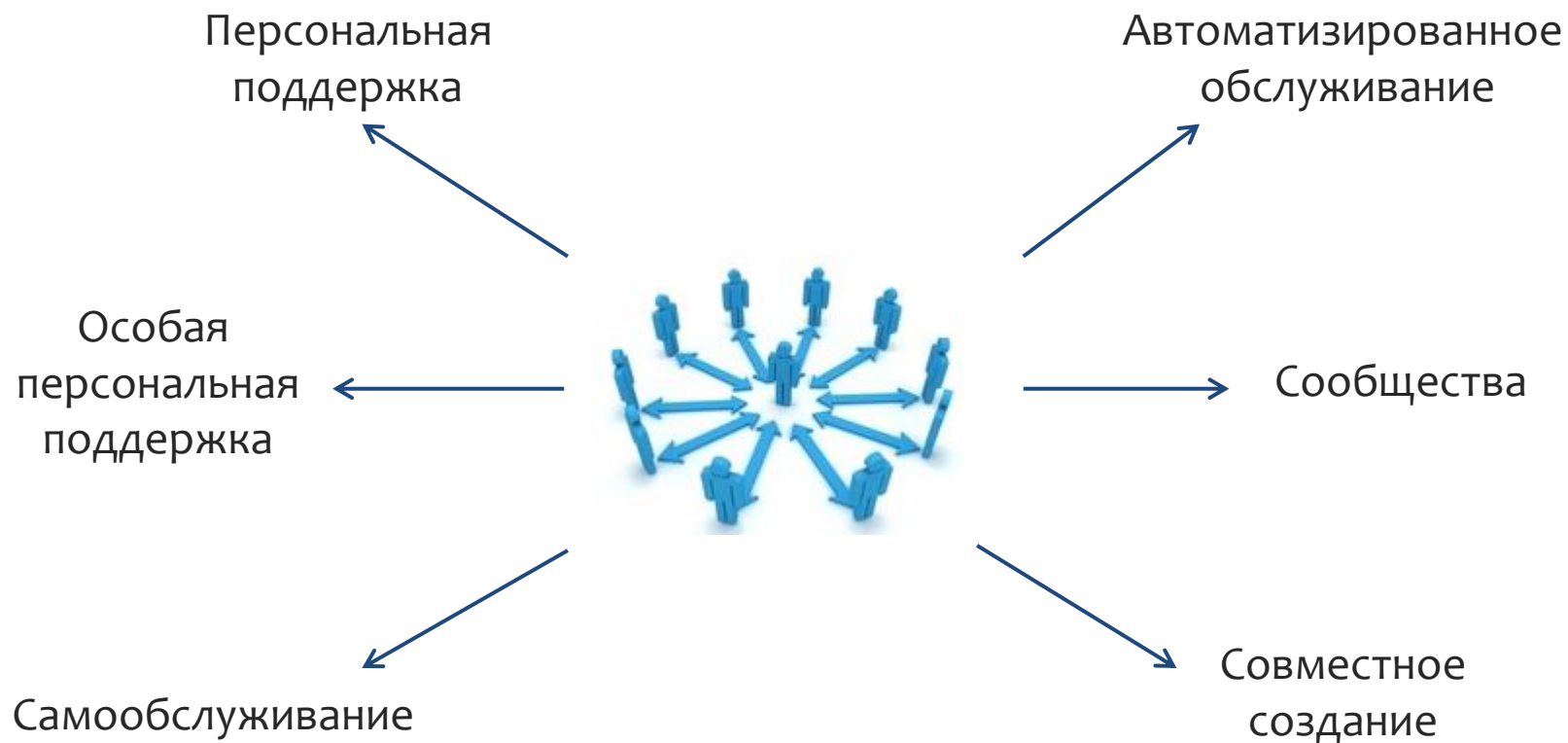
- ♦ Как вы выходите на каждый сегмент?
- ♦ Какой канал продаж работает лучше всего? На какой канал приходится меньше всего издержек?
- ♦ Для каждого канала продаж продумайте процесс продаж и постпродажного обслуживания



Пусть наше партнерство
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Взаимоотношения с клиентами



Конкурентное преимущество

- ◆ Чем мы отличаемся от альтернативных конкурентов?
- ◆ Насколько устойчиво наше конкурентное преимущество? Можно ли его усилить?
- ◆ Есть ли преимущества в бизнес-процессах?



Пусть наше партнерство
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Основные ресурсы

- ◆ Какие ресурсы Вам нужны чтобы выпустить продукт на рынок и продавать?
- ◆ Как быстро они должны предоставляться/поставляться?
- ◆ Основной тип ресурсов (физические, интеллектуальные, человеческие, финансовые)
- ◆ Чем из этого Вы уже располагаете?
- ◆ Что потребуется приобрести?



Основные партнеры



- ◆ Кто Вам нужен как партнер (поставщики, смежники, партнеры по продажам)?
- ◆ Что можете предложить, что получите взамен?
- ◆ Как это поможет снизить издержки, риски?

- ◆ Виды партнерства (совместные предприятия, отношения эксклюзивности поставок-покупок)?



Пусть наше партнерство
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Структура выручки

- ◆ Каковы основные потоки доходов с каждого сегмента?
- ◆ Для каждого сегмента опишите источник доходов (продажи, аренда, лицензия и т.п.)



Пусть наше партнерство
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Структура издержек

- ◆ Каковы основные издержки в Вашей модели?
- ◆ Степень их влияния на основное ценностное предложение?
- ◆ Каково распределение между фиксированными и переменными издержками?
- ◆ Есть ли возможность оптимизации издержек?



Основные показатели результативности

- ◆ Каковы основные измеримые параметры бизнес-модели
- ◆ Что из них нужно донести потребителям и инвесторам
- ◆ Каковы должны быть вспомогательные метрики бизнес-процессов



Пусть наше партнерство
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

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



Пусть наше партнерство
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Оценка бизнес-идеи

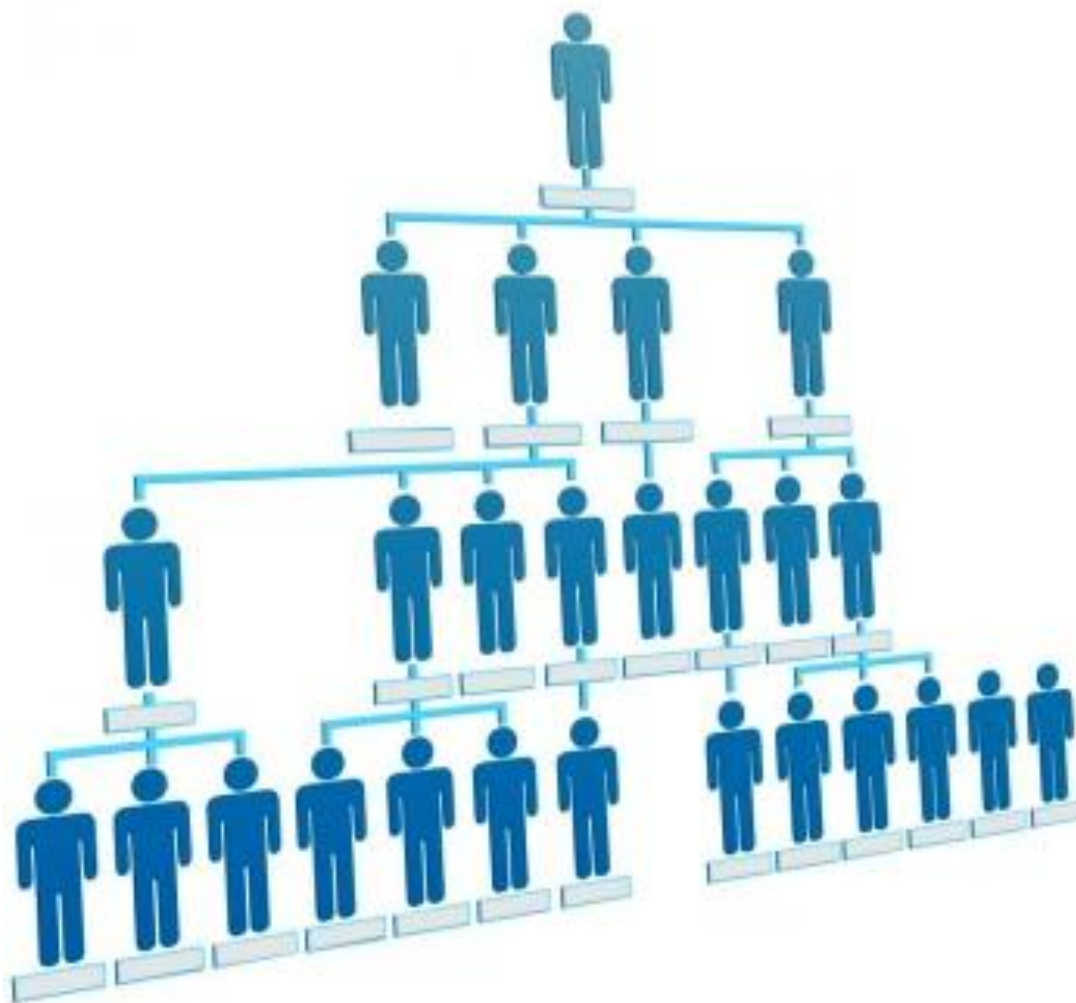
Итоговые оценки		Рекомендации
Сумма баллов	Количество оценок «0»	
менее 25	более 6	Бизнес-идея требует серьезной доработки
26–35	5–6	Уточнить до начала разработки бизнес-плана
36–45	3–4	Пора начинать разрабатывать бизнес-план
46–55	1–2	Имеются явные шансы на успех
56 и более	0	Очень высокие шансы на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



Пусть наше партнерство
будет верным решением!

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Разграничение зон ответственности



Пусть наше партнерство
будет верным решением!
РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



*Пусть наше партнерство
будет верным решением!*
РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

**Спасибо за Ваше
внимание !**

Портал компании
РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ



**Следите за новостями, смотрите
видео и общайтесь на наших
страницах в социальных сетях!**

Контактная информация

Консалтинговая компания «ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ»

- г. Казань, ул. Островского, 79, оф. 212 Тел. +7 (843) 278-18-00, 278-19-00
- г. Набережные Челны, 2/18, Х. Туфана, 12 (Тюбетейка), офис 1915
Тел. +7 (8552) 25-01-99, 53-49-39

Маслехин Сергей Владимирович
Руководитель
maslekhin@mail.ru



*Пусть наше партнерство
будет верным решением!*

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ