

MODUŁ 2: Rozwój biznesplanu

ROZDZIAŁ 1: Możliwości biznesowe





IO4 Ramy rozwoju i planowania działalności gospodarczej

MODUŁ 2 Rozwój biznesplanu MODUŁ 2

ROZDZIAŁ 1: Możliwości biznesowe

Witamy w Zasobie Rozwoju Biznesplanu RESET! Ten zasób wprowadzi Cię do Rozdziału 1: Możliwości biznesowe.



Witamy!

Witamy w module 2 zasobu RESET Rozwój Biznesplanu! Ten zasób wprowadzi Cię do
Rozdziału 1: Możliwości biznesowe.

WPROWADZENIE I CELE:

Pomysły na biznes są wokół nas. Niektóre z nich mogą być wynikiem dogłębnej analizy potrzeb konsumentów i trendów rynkowych, inne są wynikiem spokoju.

W tym dziale dowiesz się podstaw dostrzegania możliwości biznesowych i oceny ich opłacalności.

EFEKTY UCZENIA SIĘ:

Po pomyślnym zakończeniu realizacji tego zasobu, będziesz w stanie:

- Wykorzystać różne techniki do generowania pomysłów biznesowych.
- Rozpoznawać możliwości biznesowe
- Oceniać możliwości biznesowe



Erasmus+

Pomysły na biznes są wokół nas. Niektóre z nich mogą być wynikiem dogłębnej analizy potrzeb konsumentów i trendów rynkowych, inne są dziełem przypadku. Aby wykorzystać pojawiające się możliwości, trzeba być czujnym, twórczo kojarzyć elementy, które mogą nie mieć oczywistego związku, oraz mieć odporność i elastyczność, aby skutecznie wykorzystać sytuację. Głównym "narzędziem" służącym do wykorzystywania szans jest postawa proaktywna.

W tym dziale dowiesz się podstaw dostrzegania możliwości biznesowych i oceny ich opłacalności. Do końca tego modułu nauki będziesz w stanie:

Wykorzystać różne techniki do generowania pomysłów biznesowych.

Rozpoznawać możliwości biznesowe

Oceniać możliwości biznesowe





Generowanie pomysłów biznesowych 1/3

Jak można zidentyfikować pomysł na biznes?

1. Zbadaj swój własny zestaw umiejętności.
2. Bądź na bieżąco z aktualnymi wydarzeniami



Pytanie brzmi: jak można zidentyfikować pomysł na biznes? Poniższe sposoby mogą pomóc Ci wygenerować kilka pomysłów, które mogą mieć potencjał, aby stać się szansą biznesową i otworzyć Ci drzwi do świata przedsiębiorstw.

1. Zbadaj swój własny zestaw umiejętności.

Czy masz talent lub udokumentowane doświadczenie, które mogłyby stać się podstawą rentownego biznesu? Zapytaj się: "Co zrobiłem? Co mogę zrobić? Czy ludzie będą skłonni zapłacić za moje produkty lub usługi?"

Na przykład: Człowiek, który przez lata zarządzał usługami sprzątania w szpitalu, prowadzi dziś z sukcesem własną firmę sprzątającą.

2. Bądź na bieżąco z bieżącymi wydarzeniami i bądź gotowy do wykorzystania możliwości biznesowych.

Czytanie lub oglądanie wiadomości pomoże Ci zidentyfikować trendy rynkowe, które mają możliwości biznesowe.



Generowanie pomysłów na biznes 2/3

3. Wymyśl nowy produkt lub usługę.

4. Wartość dodana do istniejącego produktu



1. Wymyśl nowy produkt lub usługę.

Kluczem do wymyślenia pomysłów biznesowych na nowy produkt lub usługę jest zidentyfikowanie potrzeby rynkowej, która nie jest zaspokajana. Rozejrzyj się i zadaj sobie pytanie: "Jak można poprawić tę sytuację?". Zapytaj ludzi o dodatkowe usługi, które chcieliby zobaczyć. Skoncentruj się na konkretnym rynku docelowym i pomysłach biznesowych na usługi, którymi ludzie byliby zainteresowani. Na przykład: w całej Europie są miliony starzejących się właścicieli domów. Jakie produkty lub usługi mógłbyś stworzyć, aby umożliwić im zadbanie o ogród?

2. Wartość dodana do istniejącego produktu

Przejęcie produktu przez dodatkowy proces, dodanie usługi lub połączenie produktu z innymi produktami może zwiększyć jego wartość. Na przykład, lokalny rolnik oferuje usługę dostawy warzyw; za opłatą konsumenci mogą otrzymać pudełko świeżych warzyw dostarczane do ich drzwi co tydzień. Jakie pomysły biznesowe można rozwijać w tym kierunku? Skoncentruj się na tym, jakie produkty możesz kupić i co możesz z nimi zrobić, aby stworzyć dochodowy biznes.

Generowanie pomysłów na biznes 3/3

5. Badanie rynku

6. Ulepszenie istniejącego produktu lub usługi

7. Podążanie za trendem



1. Badanie innych rynków

Niektóre pomysły biznesowe nie są dostosowane do lokalnej konsumpcji, ale bardzo podobają się na rynku zagranicznym. Dowiedzenie się o innych kulturach i zbadanie innych możliwości rynkowych jest doskonałym sposobem na znalezienie pomysłów biznesowych.

2. Ulepszenie istniejącego produktu lub usługi

Istnieje bardzo niewiele produktów lub usług, których nie da się ulepszyć. Zaczynaj generować pomysły biznesowe, przyglądając się produktom i usługom, z których korzystasz i burze mózgów, aby dowiedzieć się, w jaki sposób mogą one być lepsze.

3. Podążaj za trendem

Czasami rynki rosną bez wyraźnego powodu; masy ludzi nagle czegoś chcą, a wynikający z tego popyt nie może zostać zaspokojony. Przyjrzyjmy się istniejącym przedsiębiorstwom oraz produktom i usługom, które oferują, i określmy, czy istnieje zapotrzebowanie na więcej takich produktów lub usług.

Wschodzące sektory gospodarki 1/4

Najważniejszymi wschodzącymi sektorami gospodarki są:

- Usługi socjalne i zdrowotne;
- ICT;
- Przemysł ekologiczny;
- Odnawialne źródła energii;
- Zrównoważona turystyka;
- Restauracja budynków;
- Usługi kulturalne.



Niezależnie od powodów lub motywacji, jakie masz do założenia firmy, jest coś ważnego, co musisz wiedzieć: aby firma odniosła sukces, produkt lub usługa, które mają być skomercjalizowane, muszą być społecznie cenione, a dzieje się tak tylko wtedy, gdy zaspokajają one potrzebę. Warunek ten jest spełniony, gdy podejmuje się działalność w sektorze gospodarki uważanym za wschodzący. Kryzys gospodarczy doprowadził do przekształcenia wielu przedsiębiorstw i stworzenia nowych, zorientowanych na klienta. Obecnie najważniejszymi wschodzącymi sektorami gospodarki są następujące sektory:

Usługi socjalne i zdrowotne;

ICT;

Przemysł ekologiczny;

Odnawialne źródła energii;

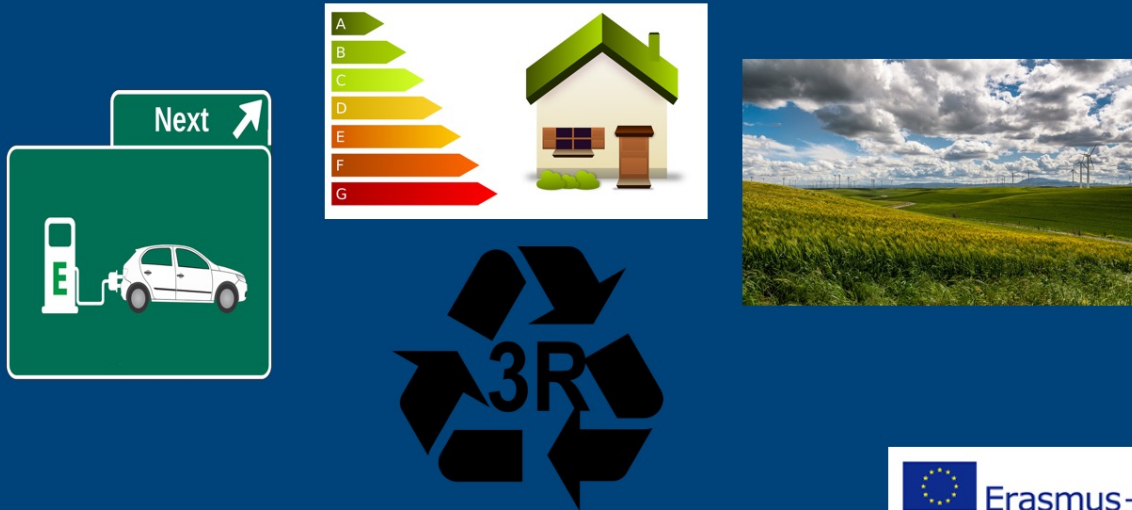
Zrównoważona turystyka,;

Odnawianie budynków;

Usługi kulturalne.

Wschodzące sektory gospodarki 2/4

Przykłady działań z potencjałem rozwojowym



Niektóre przykłady działań z potencjałem rozwojowym to:

- Infrastruktura do ładowania samochodów elektrycznych;
- Poprawa efektywności energetycznej w starszych budynkach;
- Ponowne wykorzystanie produktów konsumenckich, takich jak odrestaurowane meble;
- Zrównoważone gospodarstwa rolne;
- Biotechnologia, zdrowie i medycyna - dziedziny mające na celu walkę ze starzeniem się społeczeństwa;
- Rozwój narzędzi do treningu fizycznego i psychicznego dla osób starszych, takich jak programy do gier wideo w celu poprawy umiejętności jazdy dla osób w wieku 55-75 lat;

Wschodzące sektory gospodarki 3/4



- Firmy turystyczne, które działają poza sektorem tradycyjnym (ze spersonalizowanymi trasami i działaniami, które interesują bardzo konkretne segmenty rynku, jak miłośnicy zieleni, fotografii czy historii, a nawet polityki, dla których organizują działania);
- Biznes zorientowany na zaspokojenie potrzeb osób starszych lub niesamodzielnych, takich jak supermarkety dostosowane do ich potrzeb (np. z konkretnymi produktami, wygodnym parkingiem i łatwą płatnością); lub firmy usługowe ułatwiające im życie towarzyskie, podróże lub wypoczynek, a także zapobiegające izolacji społecznej, respektujące jednocześnie ich niezależność, usługi ułatwiające zakupy, terminowe chodzenie na wizytę u lekarza lub uczestnictwo w imprezach towarzyskich.

Wschodzące sektory gospodarki 4/4



- Osobiste usługi polegające na zbieraniu, praniu i dostarczaniu odzieży do określonych grup ludności, takich jak osoby starsze, osoby pozostające na utrzymaniu i inne (na przykład osoby zbyt zajęte pracą zawodową), które nie chcą wiedzieć, jak wykonywać pewne obowiązki.
- Usługi w zakresie nieruchomości dla seniorów, którzy oferują mieszkania wyposażone w sprzęt medyczny. W ramach tego pomysłu również firmy zajmujące się adaptacją istniejących domów dla osób starszych do nowych warunków mają duży potencjał rozwojowy.
- Tworzenie gier wideo do wykorzystania w szkoleniach online. Gry wideo są konfigurowane jako cenne narzędzie dla tego typu szkoleń, prowadzące do nowych możliwości biznesowych.



Technika SCAMPERa

- Zastąpienie
- Kombinacja
- Dostosowanie
- Modyfikacja
- Użycie w inny sposób.
- **Eliminacja**
- **Odwrócenie**



Jednym z narzędzi, które może pomóc Ci wygenerować pomysły na nowe produkty i usługi, zachęcając Cię do zastanowienia się, w jaki sposób możesz ulepszyć istniejące produkty i usługi, jest technika SCAMPER. Alex Osborn, uważany przez wielu za inicjatora burzy mózgów, pierwotnie wymyślił wiele pytań użytych w technice SCAMPER. Jednak to Bob Eberle, administrator ds. edukacji i autor, zorganizował te pytania w skrót SCAMPER. SCAMPER oznacza co następuje:

- Zastąpienie
- Kombinacja
- Dostosowanie
- Zmiana
- Użycie w inny sposób.
- Eliminacja
- Odwrócenie

Korzystasz z narzędzia, zadając pytania dotyczące istniejących produktów. Te pytania pomogą Ci wymyślić kreatywne pomysły na opracowanie nowych produktów i udoskonalenie już istniejących. Lista pytań znajduje się w prospekcie emisyjnym.



Działania wspomagające proces generowania pomysłów

- Zmiana środowiska
- Wyeliminowanie rozpraszania uwagi.
- Wzmocnienie dodatnie
- Kreatywność
- Zabawa i humor



Niektóre proste czynności, które mogą pomóc Ci w procesie generowania pomysłów i stworzyć pozytywną atmosferę są:

- Zmiana środowiska: Czasami zmiana środowiska zmienia proces myślenia.
- Odcinanie rozpraszania uwagi: Zachowaj przestrzeń do myślenia, zarówno dosłownie, jak i mentalnie wolną od bałaganu. Zamknij telefon komórkowy, zamknij drzwi, przekieruj rozmowy telefoniczne i pomyśl.
- Pozytywne wzmocnienie: Uwierz w siebie i w to, że jesteś kreatywny.
- Kreatywny czas: Idź na spacer, posłuchaj muzyki, pobaw się z wnukami, odpocznij od formalnego generowania pomysłów. Twój umysł potrzebuje odpoczynku i często wymyśla coś nowego wtedy, gdy nie próbujesz tego robić.
- Zabawa i humor



Ocena wykonalności swojego pomysłu 1/3.

Jaka jest konkurencja dla tego pomysłu?

Jak wyróżni się mój pomysł na biznes?

Czy istnieje wiele perspektyw na
przyszłość klientów?

Jak mam przyciągnąć mojego pierwszego
klienta?



Kiedy już zdecydujesz się na swój pomysł na biznes, będziesz musiał ocenić jego żywotność. Oto kilka pytań, które możesz zadać:

- Jaka jest konkurencja dla tego pomysłu? Czy jest wiele innych firm w mojej okolicy, które świadczą podobne usługi? Jeśli tak, to czy odnoszą sukces, czy też walczą o biznes?
- W jaki sposób mój pomysł na biznes będzie wyróżniał się na tle innych podobnych firm w tym obszarze?
- Czy wybrałem sobie niszowy rynek, aby ukierunkować swoje produkty lub usługi?
- Czy jest wielu potencjalnych klientów dla mojego produktu lub usługi, czy też jest ich niewielu?
- Jak przyciągnę pierwszego klienta?



Ocena wykonalności swojego pomysłu 2/3

- Dowiedz się, czym jest konkurencja;
- Znajdź niszę lub mniejszy obszar docelowy;
- Dowiedz się, czy w Twojej okolicy jest popyt;
- Dowiedz się, czego szukają Twoi potencjalni klienci.



Głównym sposobem na udzielenie odpowiedzi na te pytania dotyczące rentowności Twojego małego przedsiębiorstwa są dokładne badania. Poniżej przedstawiono kilka technik określania, czy Twój pomysł na biznes jest pomysłem, który wygrywa:

- Dowiedz się o konkurencji.

Kiedy próbujesz określić, czy Twój pomysł na biznes jest wykonalny, ważne jest, abyś miał dobry pomysł na konkurencję w Twojej okolicy.

- Znajdź niszę lub mniejszy obszar docelowy.

Nawet jeśli w pobliżu może być konkurencja, Twój biznes również może odnieść sukces. Kluczem jest znalezienie niszy, lub mniejszego obszaru docelowego, aby wprowadzić na rynek swój pomysł na biznes. Stworzenie niszy pomoże Ci wyróżnić się na tle konkurencji i zwiększy Twoje szanse na sukces.

- Dowiedz się, czy w Twojej okolicy jest popyt.

Inną ważną częścią oceny rentowności Twojego pomysłu na małą firmę jest określenie, czy istnieje zapotrzebowanie w tym obszarze.

- Dowiedz się, czego szukają Twoi potencjalni klienci.

Będziesz miał lepszy sukces w swojej firmie, dowiadując się, czy ludzie rzeczywiście chcą usług lub produktów, które oferujesz.



Ocena wykonalności swojego pomysłu 3/3

Pierwszy etap – projekcja Generowanie możliwych pomysłów biznesowych przy użyciu kreatywnych narzędzi, takich jak burza mózgów.

Drugi etap - selekcja: Ocena różnych parametrów związane z gospodarką.



Strukturalny sposób oceny rentowności pomysłu na biznes jest następujący:

Pierwszy etap projekcji: Generowanie możliwych pomysłów biznesowych przy użyciu kreatywnych narzędzi, takich jak burza mózgów.

Wybierz trzy pomysły biznesowe z listy. Pomyśl o lejku, który ma różne rozmiary filtrów wewnątrz, gdzie wiele pomysłów biznesowych może być umieszczanych i sprawdzanych zgodnie z ich znaczeniem.

Przesiewanie drugiego etapu: Drugi etap nadaje jakość pierwszemu z nich poprzez dodanie różnych parametrów związanych z kryteriami ekonomicznymi (rynek, umiejętności, technologia/urządzenia, surowiec, dostępność popytu na rozpuszczalniki, sytuacja konkurentów). Po dokonaniu oceny i oceny tych parametrów, nowe firmy rozpoczynające działalność gospodarczą mogą kontynuować dokładniejszą kontrolę krzyżową kluczowych zmiennych (krytyczne czynniki sukcesu).



Krytyczne czynniki sukcesu (CSF)

5-extremely high; 4-high; 3-average; 2-fair; 1-poor; 0-absent							
Business ideas	Availability of						
	Demand +	Staff +	Tools +	Raw material +	Total =	Competitors -	Grand total =
1 st business idea	2	2	2	1	7	3	4
2 nd business idea	5	4	3	5	17	3	14
3 rd business idea	4	3	4	3	14	2	12

Czynniki te mają wpływ na sukces lub porażkę pomysłu na biznes. Należy zauważyć, że CSF implikuje krytyczny czynnik sukcesu, szczególnie dla zidentyfikowanego przedsiębiorstwa, co jest bardzo ważne dla sukcesu tego konkretnego przedsiębiorstwa. Jeżeli tego czynnika brakuje, jest on niewystarczający lub nie jest odpowiednio uwzględniony, może to doprowadzić do całkowitego niepowodzenia planowanej koncepcji biznesowej. Porównując wyniki powyższych parametrów dla każdego pomysłu biznesowego, można wybrać jeden, który jest wykonalny.

Użyj następujących parametrów, aby wymyślić jeden najlepszy pomysł biznesowy. Dla łatwiejszego podejmowania decyzji, każdy z parametrów może zostać oceniony w następujący sposób:

W tym przykładzie, drugi pomysł może być najlepszy.

Dodatkowe parametry

- Łatwość stosowania kryteriów wdrażania
- Kryteria ekspozycji na ryzyko
- Priorytet rządowy i kryteria wsparcia



Ważne jest również, aby przy wyborze pomysłu na biznes zobaczyć następujące dodatkowe parametry:

- Łatwość stosowania kryteriów wdrażania
 - Czy działalność gospodarczą można rozpocząć w krótkim okresie lub w rozsądnym okresie przygotowawczym (np. trzy miesiące), czy też nie;
 - Stopień, w jakim przedsiębiorca może kontrolować nieprzewidziane trudności i rozpocząć działalność;
 - Dostępne zasoby finansowe i ludzkie
- Kryteria ekspozycji na ryzyko
 - Czy produkt lub usługa mogą być łatwo skopiowane lub naśladowane, jeśli zostaną uznane za bardzo dochodowe przez innych;
 - Konkurenci, którzy dysponują większymi zasobami i wiedzą fachową, mogą skutecznie odwetować się w przypadku zagrożenia ze strony nowego przedsiębiorstwa;
 - Przewidywany biznes może ucierpieć z powodu nieprzewidzianych czynników, takich jak niedostępność surowców.
- Priorytet rządowy i kryteria wsparcia

Dodatkowe parametry

- Łatwość stosowania kryteriów wdrażania
- Kryteria ekspozycji na ryzyko
- Priorytet rządowy i kryteria wsparcia



Czy przewidywany biznes znajduje się na rządowej liście priorytetów w zakresie promocji inwestycji i tworzenia miejsc pracy?

- Czy istnieje możliwość uzyskania wsparcia rządowego, takiego jak wyjątek podatkowy lub obniżenie podatku, pożyczka na podstawie obniżonej stopy procentowej lub inne wsparcie, takie jak dostęp do rynku, usługi techniczne lub doradcze?



Analiza SWOT

	Helpful	Harmful
Internal origin	Strengths Positive factors to be capitalised	Weaknesses Negative factors to be eliminated
External origin	Opportunities To make use of them	Threats To avoid/consider them

Po wybraniu pomysłu na biznes będziesz musiał wiedzieć, czy jest to przedsięwzięcie konkurencyjne i dochodowe. Można to sprawdzić, wykonując analizę SWOT. Jest to technika identyfikacji mocnych stron, słabych stron, szans i zagrożeń. Może być stosowany w obszarach funkcjonalnych przedsiębiorstwa, jak również w projektach, produktach i usługach. W celu rozpoczęcia nowej działalności gospodarczej Mocne strony, Słabe strony, Szanse i Zagrożenie zasługują na większą uwagę, ponieważ pomagają one ocenić lub zdecydować, czy rozpocząć działalność gospodarczą, czy też nie.

- Jeśli chodzi o mocne i słabe strony, należy przyjrzeć się swojej firmie i osobistym sytuacjom, które mogą mieć wpływ na przedsięwzięcie biznesowe;
- Jeśli chodzi o możliwości i zagrożenia, patrzysz poza swoją działalność i próbujesz ocenić sytuacje, na które nie masz wpływu, ale które możesz wykorzystać lub których możesz uniknąć.



Podsumowanie kluczowych punktów 1/2

- ✓ Zbadaj swój własny zestaw umiejętności;
- ✓ Bądź na bieżąco z bieżącymi wydarzeniami i bądź gotowy do wykorzystania możliwości biznesowych;
- ✓ Wymyśl nowy produkt lub usługę;
- ✓ Dodaj wartość do istniejącego produktu;
- ✓ Zbadaj inne rynki;
- ✓ Ulepsz istniejący produkt lub usługę;
- ✓ Podążaj za trendem;
- ✓ Najważniejsze wschodzące sektory gospodarki mogą być cennym źródłem pomysłów biznesowych.

Poniższe sposoby mogą pomóc w wygenerowaniu pomysłów, które mogą potencjalnie stać się biznesem:

- Zbadaj swój własny zestaw umiejętności;
- Bądź na bieżąco z aktualnymi wydarzeniami i bądź gotowy do wykorzystania możliwości biznesowych;
- Wymyśl nowy produkt lub usługę;
- Dodaj wartość do istniejącego produktu;
- Zbadaj inne rynki;
- Ulepsz istniejący produkt lub usługę;
- Podążaj za trendem;
- Najważniejsze wschodzące sektory gospodarki mogą być cennym źródłem pomysłów biznesowych.



Podsumowanie kluczowych punktów 1/2

- Technika SCAMPER zawiera szereg pytań, które mogą pomóc w wymyśleniu kreatywnych pomysłów na rozwój nowych produktów i udoskonalenie już istniejących. Możesz sprawdzić materiały informacyjne i przetestować pytania za pomocą swojego pomysłu na biznes.
- Możesz ocenić krytyczne czynniki sukcesu (CSF) zadając konkretne pytania związane z personelem, narzędziami, popytem na Twój produkt/usługę w Twoim regionie i potrzebami klientów, dostępnością surowców i konkurencją.



Technika SCAMPER zawiera szereg pytań, które mogą pomóc w wymyśleniu kreatywnych pomysłów na rozwój nowych produktów i udoskonalenie już istniejących. Możesz sprawdzić materiały informacyjne i przetestować pytania za pomocą swojego pomysłu na biznes.

Po przedstawieniu konkretnych pomysłów na potencjalny biznes można ocenić krytyczne czynniki sukcesu (CSF), zadając konkretne pytania związane z personelem, narzędziami, zapotrzebowaniem na produkty/usługi w danym obszarze i potrzebami klientów, dostępnością surowców i konkurencją.

Innym przydatnym narzędziem do oceny Twoich pomysłów jest analiza SWOT.





Dziękujemy za poświęcenie czasu na wykorzystanie tego zasobu "Szanse biznesowe" opracowanego przez zespół projektowy RESET.

Aby uzyskać dostęp do większej ilości informacji lub dodatkowych zasobów opracowanych w ramach projektu RESET, proszę odwiedzić stronę internetową projektu pod adresem:
www.resetproject.eu

Dziękujemy za poświęcenie czasu na wykorzystanie tego zasobu dotyczącego rozwoju biznesu i planowania opracowanego przez zespół projektowy RESET.

Aby uzyskać dostęp do większej ilości informacji lub dodatkowych zasobów opracowanych w ramach projektu RESET, proszę odwiedzić stronę internetową projektu pod adresem: www.resetproject.eu





in association with

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
F S E A ■ Fédération suisse pour la formation continue
Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

with funding from

movetia Austausch und Mobilität
Echanges et mobilité
Scambi e mobilità
Exchange and mobility



Erasmus+

This project has been funded with support from the European Commission.

This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Project number: 2017-1-FR01-KA204-037152.

