

MODULUL 2: Dezvoltarea planului de afaceri

UNITATEA 1: Oportunități de afaceri





IO4 Cadrul de dezvoltare și planificare a afacerilor

MODULUL 2 Dezvoltarea planului de afaceri

UNITATEA 1: Oportunitati de afaceri

Bine ați venit la RESET Resursa de Dezvoltare a Planului de Afaceri! Această resursă vă va introduce la Unitatea 1: Oportunități de afaceri.





Bine ati venit!

Bine ați venit la RESET Modulul 2 Resurse de dezvoltare a planului de afaceri! Această resursă vă va prezenta la Unitatea 1: Oportunități de afaceri.

INTRODUCERE ȘI OBIECTIVE :

Ideile de afaceri sunt în jurul nostru. Unele dintre ele pot fi rezultatul unei analize aprofundate a nevoilor consumatorilor și a tendințelor pieței, altele provin din serendipitate.

În această unitate veți afla elementele de bază despre identificarea oportunităților de afaceri și evaluarea viabilității acestora.

REZULTATELE ÎNVĂȚARE :

La finalizarea cu succes a acestei resurse, veți putea :

- Utilizați o varietate de tehnici pentru a genera idei de afaceri
- Recunoașteți oportunitățile de afaceri
- Evaluatează oportunitățile de afaceri.



Erasmus+

Ideile de afaceri sunt în jurul nostru. Unele dintre ele pot fi rezultatul unei analize aprofundate a nevoilor consumatorilor și a tendințelor pieței, altele provin din serendipitate. Pentru a profita de oportunitățile care apar, trebuie să fiți atenți, să asociați creativ elemente care nu pot avea o relație evidentă și să aveți flexibilitate și flexibilitate pentru a profita de situația eficientă. Principalul "instrument" pentru a profita de oportunități este o atitudine pro-activă.

În această unitate veți învăța elementele de bază privind identificarea oportunităților de afaceri și evaluarea viabilității acestora. Până la sfârșitul acestui modul de învățare veți putea:

Utilizați o varietate de tehnici pentru a genera idei de afaceri

Recunoașteți oportunitățile de afaceri

Evalueați oportunitățile de afaceri





Generați idei de afaceri 1/3

Cum poți identifica o idee de afaceri?

1. Examinați-vă propriul set de abilități
2. Fii la curent cu evenimentele actuale



Întrebarea este cum puteți identifica o idee de afaceri? Următoarele moduri vă pot ajuta să generați câteva idei care ar putea avea potențialul de a deveni o oportunitate de afaceri și de a vă deschide ușa în lumea întreprinzătorilor.

1. Examinați propriul set de competențe

Aveți un talent sau o experiență dovedită care ar putea deveni baza unei afaceri profitabile? Întrebați-vă: "Ce am făcut? Ce pot face? Vor fi oamenii dispuși să plătească pentru produsele sau serviciile mele? "

De exemplu: Un bărbat care a petrecut ani de zile în administrarea serviciilor de curățenie la un spital își desfășoară astăzi propriul serviciu de curățenie intern și de afaceri.

2. Păstrați pasul cu evenimentele actuale și fiți gata să profitați de oportunitățile de afaceri

Citirea sau vizionarea știrilor vă vor ajuta să identificați tendințele pieței care au posibilități de afaceri.



Generați idei de afaceri 2/3

3. Inventati un produs sau serviciu nou

4. Adăugați valoare unui produs existent



3. Inventati un nou produs sau serviciu

Cheia pentru a veni cu idei de afaceri pentru un nou produs sau serviciu este identificarea unei nevoi de piață care nu este îndeplinită. Uitați-vă în jur și întrebați-vă: "Cum ar putea fi îmbunătățită această situație?" Întrebați-i pe oameni despre serviciile suplimentare pe care ar dori să le vadă. Concentrați-vă pe o anumită piață țintă și gândiți-vă ideile de afaceri pentru serviciile pe care oamenii ar fi interesați. De exemplu: există milioane de grădinari în vârstă în Europa. Ce produse sau servicii ați putea crea, care le-ar permite să grădină mai mult și mai ușor?

4. Adăugați valoare la un produs existent

Punerea unui produs printr-un proces suplimentar, adăugarea unui serviciu sau combinarea produsului cu alte produse poate crește valoarea acestuia. De exemplu, un fermier local oferă un serviciu de livrare a legumelor; pentru o taxă, consumatorii pot avea o cutie de legume proaspete livrate la ușa lor în fiecare săptămână. Ce idei de afaceri se pot dezvolta în aceste direcții? Concentrați-vă asupra produselor pe care le-ați putea cumpăra și a ceea ce le-ați putea face pentru ei sau cu ei pentru a crea o afacere profitabilă.



Generați idei de afaceri 3/3

5. Cercetați alte piețe

6. Îmbunătățirea unui existent produs sau serviciu

7. Urmați tendința



5. Investigați alte piețe

Unele idei de afaceri nu se potrivesc consumului local, ci se adresează foarte mult unei piețe externe. Aflarea despre alte culturi și investigarea altor oportunități de piață reprezintă o modalitate excelentă de a găsi idei de afaceri.

6. Îmbunătățiți un produs sau un serviciu existent

Există foarte puține produse sau servicii care nu pot fi îmbunătățite. Începeți să generați idei de afaceri vizând produsele și serviciile pe care le utilizați și idei de brainstorming cu privire la modul în care acestea ar putea fi mai bune.

7. Urmați tendința

Câteodată piețele cresc fără nici un motiv aparent; masele de oameni vor brusc ceva, iar cererea rezultată nu poate fi îndeplinită. Uită-te la afacerile existente și produsele și serviciile pe care le oferă și să stabilească dacă este nevoie de mai multe dintre aceste produse sau servicii.



Sectoare economice emergente 1/4

Cele mai importante sectoare economice emergente sunt :

- Servicii sociale și de sănătate;
- ICT;
- Eco-industrie;
- Energii regenerabile;
- Turism sustenabil;
- Restaurarea clădirilor;
- Servicii de cultură.



Indiferent de motivele sau motivațiile pe care le aveți pentru a crea o afacere, există ceva important pe care trebuie să-l cunoașteți: pentru ca o afacere să reușească, produsul sau serviciul care urmează să fie comercializat trebuie să fie evaluat social și acest lucru se întâmplă numai atunci când se întâlnește cu o nevoie. Această condiție este îndeplinită atunci când desfășurați o activitate într-un sector economic considerat ca fiind în curs de dezvoltare. Criza economică a condus la transformarea multor afaceri și la crearea de noi, cu o viziune orientată spre client. În zilele noastre, cele mai importante sectoare economice emergente sunt următoarele:

Servicii sociale și de sănătate;

ICT;

Eco-industrie;

Energii regenerabile;

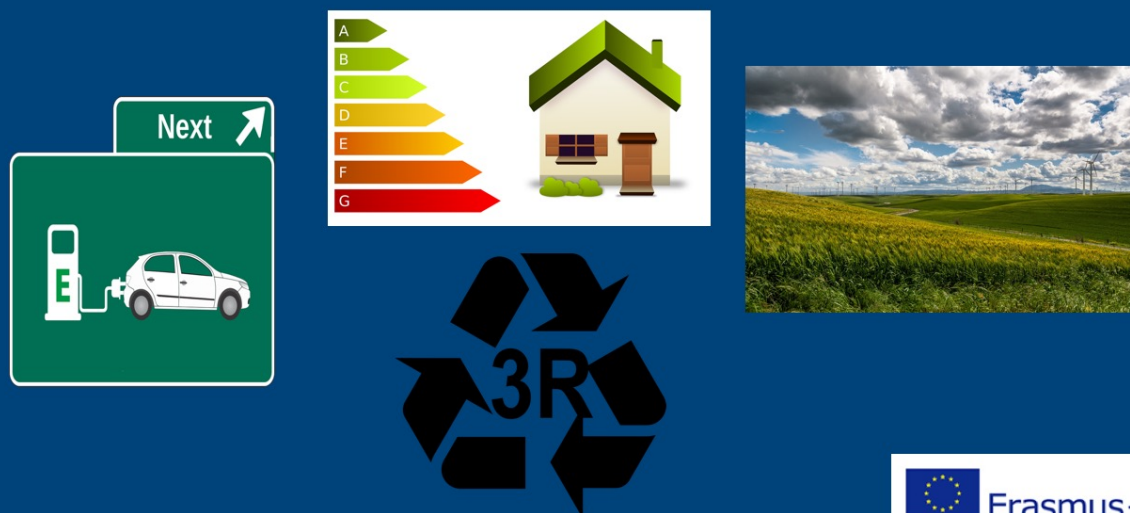
Turism sustenabil,;

Restaurarea clădirilor;

Servicii culturale.

Sectoare economice emergente 2/4

Exemple de activități cu potențial de dezvoltare



Sunt câteva exemple de activități cu potențial de dezvoltare:

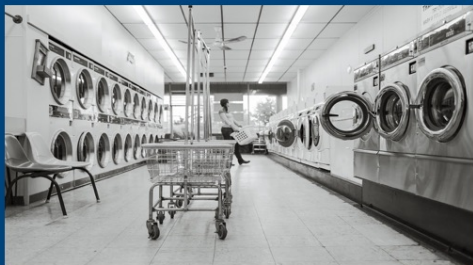
- Încărcarea infrastructurilor pentru autoturismele electrice;
- Îmbunătățirea eficienței energetice în clădirile mai vechi;
- Reutilizarea produselor de consum, cum ar fi mobilierul restabilit;
- Ferme durabile;
- Domenii de biotehnologie, sănătate și medicină care vizează combaterea îmbătrânirii populației;
- Dezvoltarea instrumentelor de formare fizică și mentală pentru persoanele în vârstă, cum ar fi programele de jocuri video pentru îmbunătățirea abilităților de conducere pentru persoanele cu vârsta între 55 și 75 de ani;

Sectoare economice emergente 3/4



- Companiile de turism care operează în afara sectorului tradițional (cu rute personalizate și activități care prezintă interes pentru segmente foarte specifice ale pieței, ca iubitori de probleme verzi, fotografie sau istorie și chiar politici, organizează activități în locuri emblematic);
- Orientate spre afaceri pentru a satisface cerințele populației vârstnice sau dependente, cum ar fi supermarketurile adaptate nevoilor lor (cu produse specifice, parcare convenabilă și plată ușoară, de exemplu); sau companiile de servicii să-și faciliteze viața socială, călătoriile sau petrecerea timpului liber și să prevină izolarea socială, respectând, în același timp, independența lor, servicii care facilitează posibilitatea cumpărăturilor, numirea la timp a medicului sau participarea la evenimente sociale.

Sectoare economice emergente 4/4



- Servicii personale de colectare, spălare și livrare a hainelor către anumite segmente ale populației, cum ar fi persoanele în vârstă, persoanele dependente și altele (de exemplu, cei prea ocupați în activitățile lor profesionale) care nu doresc să nu știe să facă anumite trebur.
- Servicii imobiliare pentru persoanele în vârstă care oferă locuințe dotate cu facilități medicale. Conform acestei idei, companiile implicate în adaptarea locuințelor existente pentru persoanele în vârstă la noile lor circumstanțe au un mare potențial de dezvoltare.
- Crearea de jocuri video pentru a fi utilizate în activitățile de formare online. Jocurile video sunt configurate ca un instrument valoros pentru acest tip de formare, ceea ce duce la noi oportunități de afaceri.



Tehnica SCAMPER

- **Substitui**
- **Combina**
- **Adapta**
- **Modifica**
- **Utilizați o altă utilizare**
- **Înlătura**
- **Inversa**



Unul dintre instrumentele care vă pot ajuta să generați idei pentru produse și servicii noi încurajându-vă să vă gândiți cum puteți îmbunătăți cele existente este tehnica SCAMPER. Alex Osborn, creditat de mulți ca inițiator al brainstormingului, a venit inițial cu multe dintre întrebările folosite în tehnica SCAMPER. Cu toate acestea, Bob Eberle, administrator și autor de educație, a organizat aceste întrebări în acronimul SCAMPER. SCAMPER reprezintă următoarele:

- Membru supleant
- Se combină
- Adaptarea
- Modifică
- Folosiți o altă utilizare
- Elimină
- Reverse

Utilizați instrumentul întrebând despre produsele existente. Aceste întrebări vă ajută să veniți cu idei creative pentru dezvoltarea de noi produse și pentru îmbunătățirea celor actuale. Puteți găsi lista de întrebări din manual.



Activități pentru a ajuta procesul de generare a ideilor

- Schimbarea mediului
- Oprirea distragerilor
- Întărire pozitivă
- Timp creativ de creștere
- Distracție și umor



Unele activități simple care vă pot ajuta în procesul de generare a ideilor și pentru a crea o atmosferă pozitivă sunt:

- Schimbarea mediului: uneori schimbarea setării modifică procesul de gândire.
- Închiderea distragerilor: păstrați spațiul dvs. de gândire, atât în mod literal, Opriți telefonul mobil, închideți ușa, transferați apelurile telefonice și apoi gândiți-vă.
- Armarea pozitivă: credeți-vă în voi înșivă și că sunteți creativi.
- Timp creativ de gătit: Nap, du-te la o plimbare, asculta muzică, juca cu nepoții tăi, fă o pauză de la generarea de idei formale. Mintea ta are nevoie de restul și va veni adesea cu conexiuni tocmai atunci când nu încearcă să le facă.
- Distracție și umor



Evaluează viabilitatea ideii tale 1/3

Cum este concurența pentru această idee?

Cum va ieși în evidență ideea mea de afaceri?



Există mulți clienți potențiali?

Cum voi atrage primul meu client?

Odată ce decideți ideea dvs. de afaceri, va trebui să evaluați viabilitatea acesteia. Iată câteva întrebări pe care le puteți adresa:

- Care este concurența pentru această idee? Există multe alte companii din zona mea care oferă servicii similare? Dacă da, sunt ei de succes sau se luptă pentru afaceri?
- Cum va rezulta ideea mea de afaceri de la alte întreprinderi similare din zonă?
- Am scos o piață de nișă pentru a-mi viza produsele sau serviciile?
- Există mulți clienți potențiali pentru produsul sau serviciul meu sau există puțini?
- Cum îmi voi atrage primul client?



Evaluează viabilitatea ideii tale 2/3

- Aflați care este concurența;
- Găsiți o nișă sau o zonă țintă mai mică;
- Aflați dacă există o cerere în zona dvs.;
- Aflați ce caută potențialii dvs. clienți.



Principala modalitate de a răspunde acestor întrebări cu privire la viabilitatea afacerii dvs. mici este prin cercetarea atentă. Următoarele sunt câteva tehnici pentru a stabili dacă ideea dvs. de afaceri este una câștigătoare:

- Aflați ce este concurența

Când încercați să stabiliți dacă ideea dvs. de afaceri este viabilă, este esențial să aveți o idee bună despre concurența din zona dvs.

- Găsiți o nișă sau o zonă țintă mai mică

Chiar dacă ar putea fi un concurent, afacerea dvs. ar putea avea succes. Cheia este să găsești o nișă sau o zonă țintă mai mică, pentru a-ți comercializa ideea de afaceri. Efectuarea unei nișă vă va ajuta să vă distingeți de competiție și să creșteți șansele de succes.

- Aflați dacă există o cerere în zona dvs.

O altă parte importantă a evaluării viabilității ideii dvs. de afaceri mici este determinarea dacă există sau nu o cerere în zonă.

- Aflați ce caută potențialii clienți

Veți avea un succes mai bun în afacerea dvs. prin aflarea faptului dacă oamenii doresc efectiv serviciile sau produsele pe care le oferiți.



Evaluează viabilitatea ideii tale 3/3

Proiecție în prima etapă : Generați posibile idei de afaceri folosind instrumente creative, cum ar fi brainstorming.

Proiecție din etapa a doua : A evalua parametri diferiți
ați de criterii
economice.



O modalitate structurată de evaluare a viabilității unei idei de afaceri este următoarea:

Scenariu în prima etapă: generați posibile idei de afaceri utilizând instrumente creative, cum ar fi brainstorming.

Selectați trei idei de afaceri din listă. Gândiți-vă la o pâlnie care are filtre de dimensiuni diferite, în interiorul căreia pot fi introduse și analizate multe idei de afaceri în funcție de importanța acestora.

A doua etapă oferă calității la primul prin adăugarea unor parametri diferiți în funcție de criteriile economice (piață, aptitudini, tehnologie / echipament, materii prime, disponibilitatea cererii de solvenți, situația concurenților). După ce acești parametri sunt evaluați și evaluați, noile start-up-uri de afaceri pot continua printr-o verificare mai încrucișată a variabilelor-cheie (Factori de succes critic)



Factorii critici de succes(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

Acești factori afectează succesul sau eșecul ideii de afaceri. Rețineți că CSC implică un factor critic de succes, în special pentru afacerea identificată, care este foarte importantă pentru succesul afacerii respective. Dacă acest factor lipsește, este necorespunzător sau nu este luat în considerare în mod corespunzător, acesta poate duce la eșecul total al ideii de afaceri preconizate. Prin comparații între scorurile parametrilor de mai sus pentru fiecare idee de afaceri, este posibil să se aleagă una care este viabilă.

Utilizați următorii parametri pentru a veni cu o idee de afaceri optimă. Pentru o luare mai ușoară a deciziilor, este posibil să se înscrie fiecare dintre parametri, după cum urmează:



Parametri suplimentari

- Ușurinta criteriilor de implementare
- Criterii de expunere la risc
- Prioritate guvernamentală și criterii de sprijin



De asemenea, este important să vedeți următorii parametri suplimentari în selectarea ideii de afaceri:

- Ușurarea criteriilor de implementare
 - dacă afacerea poate fi inițiată într-o perioadă scurtă de gestație sau într-o perioadă rezonabilă de pregătire (cum ar fi trei luni) sau nu; și
 - măsura în care antreprenorul poate controla dificultăți neprevăzute și poate începe operațiunile;
 - Resursele financiare și umane disponibile
- Criterii de expunere la risc
 - dacă produsul sau serviciul poate fi ușor copiat sau imitat dacă este foarte profitabil de către alții;
 - Concurenții care au mai multe resurse și expertiză se pot răzbuna în mod eficient dacă sunt amenințați de noua afacere;
 - Afacerile avute în vedere pot suferi de factori neprevăzuți, cum ar fi indisponibilitatea materiilor prime.
- Prioritate guvernamentală și criterii de asistență



Parametri suplimentari

- Ușurinta criteriilor de implementare
- Criterii de expunere la risc
- Prioritate guvernamentală și criterii de sprijin



- Este vorba despre afacerea avută în vedere pe lista guvernelor de priorități pentru promovarea investițiilor și generarea de locuri de muncă?

Există posibilitatea de a beneficia de sprijin guvernamental, cum ar fi excepția sau reducerea impozitelor, împrumutul pentru o rată redusă a dobânzii sau alte ajutoare, cum ar fi accesul pe piață, serviciile tehnice sau de consultanță?



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

După ce ați selectat ideea dvs. de afaceri, va trebui să știți dacă este o afacere competitivă și profitabilă. Puteți testa acest lucru făcând o analiză SWOT. Este o tehnică de identificare a punctelor forte, a punctelor slabe, a oportunităților și a amenințărilor. Acesta poate fi aplicat în zonele funcționale ale unei întreprinderi, precum și în proiecte, produse și servicii. În scopul de a începe o afacere nouă, Forța, Slăbiciunea, Oportunitatea și Amenințarea merită o atenție sporită deoarece vă ajută să evaluați sau să decideți dacă să începeți sau nu afacerea.

- În ceea ce privește punctele tari și punctele slabe, vă uitați în interiorul afacerii dvs. și în situațiile dvs. personale care ar putea afecta afacerea;
- Pentru oportunități și amenințări pe care le priviți în afara afacerii dvs. și încercați să evaluați situațiile aflate în afara influenței dvs., dar pe care le puteți utiliza sau evitați.



Rezumatul punctelor cheie 1/2

- ✓ Examinați-vă propriul set de abilități;
- ✓ Fii la curent cu evenimentele curente și fii gata să profiți de oportunitățile de afaceri;
- ✓ Inventați un produs sau serviciu nou;
- ✓ Adăugați valoare unui produs existent;
- ✓ Cercetați alte piețe;
- ✓ Îmbunătățirea unui produs sau serviciu existent;
- ✓ Urmați tendința;
- ✓ Cele mai importante sectoare economice emergente pot fi o sursă valoroasă de idei de afaceri.

Următoarele metode vă pot ajuta să generați câteva idei care ar putea deveni o afacere:

- Examinați propriul set de competențe;
- Urmăriți evenimentele actuale și fiți gata să profitați de oportunitățile de afaceri;
- Inventați un nou produs sau serviciu;
- Adăugați valoare la un produs existent;
- Investigarea altor piețe;
- Îmbunătățirea unui produs sau serviciu existent;
- Urmați tendința;
- Cele mai importante sectoare economice emergente pot fi o sursă valoroasă de idei de afaceri.



Rezumatul punctelor cheie 2/2

- Tehnica SCAMPER include o serie de întrebări care vă pot ajuta să veniți cu idei creative pentru dezvoltarea de noi produse și pentru îmbunătățirea celor curente. Puteți verifica materialul și puteți testa întrebările cu ideea dvs. de afaceri.
- Puteți evalua factorii critici de succes (LCR), punând întrebări specifice legate de personal, instrumente, cererea produsului / serviciului dvs. din zona dvs. și nevoile clienților, disponibilitatea materiei prime și concurența.



Tehnica SCAMPER include o serie de întrebări care vă pot ajuta să veniți cu idei creative pentru dezvoltarea de noi produse și pentru îmbunătățirea celor actuale. Puteți verifica fișa și puteți testa întrebările cu ideea dvs. de afaceri.

Odată ce ați venit cu idei specifice pentru o afacere potențială, puteți evalua factorii de succes critic (CSF), punând întrebări specifice legate de personal, instrumentele, cererea produsului / serviciului dvs. în zona dvs. și nevoile clienților, disponibilitatea materiei prime și concurența.

Un alt instrument util pentru evaluarea ideilor dvs. este analiza SWOT.





Vă mulțumim că ați acordat timp pentru a utiliza această resursă „Oportunități de afaceri” dezvoltată de echipa de proiect RESET.

Pentru a accesa mai multe informații sau resurse suplimentare dezvoltate de proiectul RESET, vă rugăm să vizitați site-ul web al proiectului la :
www.resetproject.eu

Vă mulțumim că ați avut timp să utilizați această resursă de dezvoltare și planificare de afaceri dezvoltată de echipa de proiect RESET.

Pentru a accesa mai multe informații sau resurse suplimentare dezvoltate de proiectul RESET, vă rugăm să vizitați site-ul proiectului la: www.resetproject.eu





innovementum

in association with

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
F S E A ■ 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.

