

Заняття 5.3. «Бізнес-ідея»

Мета заняття: розвиток критичного мислення та комунікативних навичок, креативності, мотивації до започаткування власної справи. Ознайомити з процедурою продукування ідей, створення моделі майбутньої фірми. Сформувати навички аналізу генерованих бізнес-ідей.

Орієнтовна тривалість заняття: 45 хвилин

Організаційна пам'ятка: для заняття вам знадобляться опорний конспект, презентація, роздаткові матеріали для слухачів/слухачок. Обладнання: дошка, великий аркуш паперу (фліпчарт), маркери, аркуші А1, мультимедійний комплекс, доступ в Інтернет. Якщо дозволяють часові можливості, заняття можна провести у форматі бізнес-тренінгу «Від ідеї до реалізації».

I. Вступ (5 хвилин)

Актуалізація опорних знань. Інфографіка на слайді.

Пригадаймо етапи формування бізнесу та структуру бізнес-плану...

З чого ж починається заснування фірми, стартапу, будь-якого бізнесу – звичайно з ідеї!

Представлення теми і мети заняття.

II. Виклад матеріалу (10 хвилин)

ДЕ ЗНАХОДИТИ ІДЕЇ ДЛЯ БІЗНЕСУ?

«Існує тільки один спосіб зробити велику роботу – полюбити її. Якщо Ви до цього ще не прийшли – зачекайте... Як і з усім іншим, підказати цікаву справу Вам допоможе власне серце» (Стів Джобс) *«Ідея – це нова комбінація старих елементів, немає нових елементів, є тільки нові комбінації».*

Між винахідницькою ідеєю, навіть геніальною, і ідеєю бізнесовою пролягає довгий шлях. Зрештою, той шлях так і залишається не пройденим для більшості українських інженерів-винахідників, талановитих і непрактичних в сьогоднішніх реаліях. Наше завдання – «заземлити» ідею через ключові запитання: де розташувати фірму? де і як шукати джерела фінансування? як собі радити з конкурентами? хто споживач нашого продукту? як себе рекламувати тощо.

Придумайте ідею самі! *Зрештою, не обов'язково винаходити велосипед. Ідея для створення фірми може бути зовсім поруч – це наші захоплення, захоплення наших рідних, багаторічна справа наших родичів, цікава стаття в пресі, потреба, що лежить на поверхні. Прислухайтесь до свого серця подивіться на світ по-новому – поглядом підприємця, а навіть ширше: підприємливим поглядом!*

Підприємницька ідея – це виявлена підприємцем нова форма економічної активності, у якій поєднуються потенційні або реальні потреби ринку в певних послугах (або товарах) з можливостями підприємця зробити ці послуги (товари) й отримати додатковий дохід від нововведення (інновації). Підприємницьку ідею потрібно розглядати як відображення у свідомості підприємця властивого споживачеві бажання мати той чи інший товар, який буде виготовлений підприємцем.

Оцінка шансів на успіх підприємницької ідеї:

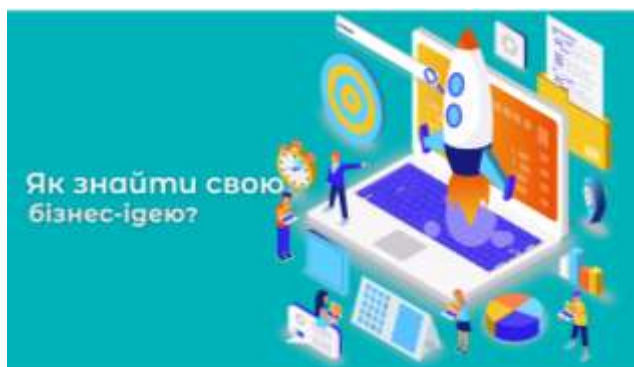
- рівень конкуренції на ринку відповідних товарів і послуг;
- наявність споживачів та знання їхніх потреб зараз і в майбутньому;
- наявність виробничих можливостей фірми щодо продукування тих або інших необхідних ринку товарів;
- наявність реальних можливостей залучення фінансових коштів;
- рівень стабільності та гнучкості чинного законодавства в галузі господарювання підприємців.

Одні з популярних джерел підприємницьких ідей: спеціальні дослідження, споживачі, фірми, що працюють. (на слайді)

Створено в Україні: Наймолодші підприємці України (на слайді)

ЯК ЗНАЙТИ СВОЮ БІЗНЕС-ІДЕЮ?

Перегляд відеолекції «Як знайти свою бізнес-ідею?» від Ольги Рашевської– представника Херсонського центру ПТО ДСЗ (5 хвилини 26 секунд)



<https://skills.dcz.gov.ua/unit/yak-znajty-svoyu-biznes-ideyu/>

Текст спікерки: Перш ніж відкрити власну справу, необхідно чітко уявляти собі, який саме бізнес ви хочете вести. При чому, в дохідну бізнес-ідею може бути втілено не завжди те, чим вам подобається займатися. Перша ідея для започаткування вашої власної справи не завжди може бути найкращою. Перш ніж щось почати робити, важливо отримати предметну інформацію, оцінити ринок на якому хочете працювати та очевидні комерційні вигоди вашої діяльності на даному ринку. **Ринок – це люди, яким може знадобитися ваш товар або послуга, тобто клієнти.** У різних місцях і ринки різні: це залежить від того, хто живе в певному районі, як живе і на які товари та послуги витрачає гроші. Розібравшись в особливостях ринку в вашому районі, ви зможете знайти чимало бізнес-ідей, про які раніше не підозрювали. Під час розробки бізнес-ідеї розглядайте будь-які варіанти. Ваша задача – придумати якомога більше ідей і скласти список усіх можливостей, які можуть у вас виникнути в сфері бізнесу. Такий список забезпечить вам простір для вибору. Ви зможете вивчити його і виокремити ті ідеї (ідею), які виглядають найбільш досяжними для вас і будуть найбільш прибутковими. Існує безліч способів знайти бізнес-ідею. Інформація, отримана одним із способом, може доповнюватися відомостями з інших каналів.

1-й спосіб. Зверніться до досвіду власників успішних підприємств. Намагайтеся отримати у них таку інформацію:

- З якої ідеї починався їхній бізнес?
- Звідки взяли їхні ідеї?
- Яким чином вони втілили свої ідеї в успішні підприємства?
- Як ці підприємства вписуються в місцеве середовище і яку користь йому приносять?
- Де вони взяли гроші на запуск свого бізнесу?

2-й спосіб. Використовуйте наявний досвід: ваш власний або досвід інших людей.

Почніть з себе. Згадайте різні випадки, коли вам потрібні ті чи інші товари або послуги, але знайти їх виявилось непросто. Навколо вас – потенційні клієнти. Важливо вивчити їх досвід пошуку товарів або послуг. Розпитайте рідних і друзів про те, які товари і послуги, відсутні поблизу, які їм потрібні. Розширте свої пізнання, поговоривши з людьми, що представляють різні вікові категорії, соціальні верстви тощо.

3-й спосіб. Дослідить місцеве ділове середовище.

З'ясуйте, які види підприємств уже діють у вас в районі і спробуйте виявити на ринку незайняті ніші, або знайдіть нові сфери ділової активності. Відвідайте найближчі до вас промислові зони, ринки і торгові центри, місцеві асоціації підприємців.

4-й спосіб. Аналіз навколишнього оточення.

Не забудьте, про такі чинники та джерела інформації, як:

- природні ресурси;
- характерні навички місцевих мешканців;
- імпортозаміщення;
- переробка відходів;
- інтернет-публікації та друковані видання про бізнес;

- ярмарки і виставки.

5-й спосіб. Мозковий штурм.

Візьміть для початку якесь слово або предмет, з тієї або іншої сфери або виду бізнесу, по яку ви думаєте як про свою можливу бізнес-ідею і почніть записувати все, що вам буде спадати на думку, коли ви розмірковуєте про різні сторони та можливості такої бізнес-ідеї. Записуйте всі думки, не пропускаючи навіть безглузді: виробництво, процес продажу, переробка або повторне використання матеріалів, побічний напрям, обслуговування. Хороші ідеї часом народжуються з думок, які спочатку виглядають дивними.

Якщо бізнес-ідей у вашому списку не багато, то в міру того, як розширюватиметься ваше уявлення про ринок і бізнес, повторюйте наведені прийоми.

Пам'ятайте: успіх у бізнесі завжди залежить від хорошої бізнес-ідеї. За наявності списку таких ідей у вас буде і ширший вибір, і більше можливостей зупинитися на вдалій бізнес-ідеї. Тому варто витратити час і як слід попрацювати над тим, щоб виявити дійсно актуальні і життєздатні ідеї.

Завершення відео. Обговорення почутого.

Золоте правило: Немає поганої бізнес-ідеї або ідеї для приватного підприємництва, але не кожна ідею Ви здатні втілити! Краща бізнес-ідея — та, яка відповідає:

- здібностям;
- нахилам;
- знань;
- вмінням;
- рівнем освіти;
- фінансовим і фізичним можливостям.

До поганої бізнес-ідеї можна віднести те, що забирає багато часу і приносить мінімальний дохід чи взагалі користі не приносить, тому що продукт не затребуваний. Але молоді люди з комерційною жилкою, досить активні, можуть зробити гроші там, де інші сидять у збитках. Якщо немає стартового капіталу, зовсім не обов'язково вкладатися у щось дороге, простіше знайти свою нішу, і займатися тим, що має найбільший попит.

III. Практична частина (25 хвилин)

Вправа 1. Брейнсторм «Визначення бізнес-ідей». Визначення ідей для бізнесу, започаткування власної справи, створення фірми. Слухачі/ки в групі спільно обговорюють, що може стати центральною ідеєю до розпочинання власної справи.

Брейнсторм («Brainstorm» *анг.*) – англійський аналог виразу «мозковий штурм». Брейнсторм – метод організації спільної групової, творчої роботи людей, розрахований на підвищення їх розумової активності і рішення складних завдань.

Під час «мозкового штурму» проходить обговорення. Відповідно відбувається об'єднання в малі групи за інтересами: що я хотів би робити, започатковуючи свою справу. Об'єднання здобувачів/ок освіти в малі групи також можна здійснити жеребкуванням: слухачі/ки обирають вид економічної діяльності: виробництво, торгівля, послуги (можливі заміни у групах шляхом перемовин між слухачами/слухачками для роботи за інтересами). Подальша практична робота здійснюється в малих групах.

Вправа 2. «Фірма моєї мрії. З чого почати?»

Практичні вміння щодо створення моделі власної справи. Навички працювати в команді.

Робота в малих групах «Створення моделі майбутньої фірми» (вибір назви, виду діяльності, місця здійснення господарської діяльності тощо)

Робота в малих групах Робота в малих групах є особливою формою дискусії. Кожна група веде дискусію на задану тему і записує свої висновки, думки, пропозиції в кількох пунктах. Потім обирає спікера, який представляє результати роботи групи іншим учасникам/учасницям, аргументуючи їх. Можна попросити групи записати результати своєї роботи на фліпчарті, це полегшить презентацію.

Вибір найоптимальнішої бізнес-ідеї для започаткування власної справи.

Створення моделі фірми на основі обраної бізнес-ідеї за поданим планом (додаток 3)

- вибір назви фірми;
- короткий опис, використана бізнес-ідея;
- вибір юридичної форми діяльності;
- вибір виду діяльності;
- визначення місця здійснення господарської діяльності.

Юридичний алгоритм створення фірми на слайді.

Додаткова вправа: «Створення слогану і логотипу фірми» Слухачі/ки в групах працюють над логотипом вже названої фірми, котрий б передавав зміст тієї діяльності, якою буде займатись підприємство. Викладач наголошує, що назва має бути короткою і такою, щоб легко можна було підібрати рекламний слоган. Відповідно до назви фірми та виду діяльності слухачі/ки розробляють макет логотипу фірми. Наприкінці вони представляють свою роботу, відбувається обговорення, виявлення найкращих назв, слоганів та логотипів.

Вправа 3. «SWOT-аналіз».

Проведення SWOT-аналізу згенерованих ідей та моделей власної фірми. Робота в малих групах.

Дії тренера/тренерки та здобувачів/здобувачок освіти:

1. Роздайте матеріал до вправи (додаток 4)
2. Ще раз нагадайте слухачам основні завдання SWOT-аналізу.
3. Попросіть слухачів/ок актуалізувати вид господарської діяльності, яким вони хотіли б займатися в майбутньому – саме для неї буде здійснюватись SWOT-аналіз.
4. Заповнення таблиці. Далі необхідно визначити: одну слабку рису, одну сильну, а також можливість і загрозу. Описати заходи, які дадуть змогу використати цю сильну сторону, і дії, які дозволять протидіяти негативному впливові слабкої риси, зменшать загрозу.
5. Проведіть дискусію так, щоб наголосити, що результати SWOT-аналізу слід використовувати не лише під час започаткування підприємницької діяльності, а й при плануванні змін на фірмі. Заохочуйте слухачів/ок до обговорення діяльності та пропонованих заходів.

IV. Підведення підсумків. Домашнє завдання (5 хвилин)

Рефлексія. Вправа «ЗВІТ». Тренер/тренерка пише на дошці:

З — знання (що пам'ятаєте?)

В — вміння (що навчилися робити практично?)

І — інформація (яку інформацію одержали, які висновки зробили?)

Т — творчість (до чого підштовхне тренінг у майбутньому?)

Учасники/ці висловлюють свої думки та відповіді щодо кожного запитання.

Обговорення відповідей. У такий спосіб підбиваємо підсумки тренінгу.

Домашнє завдання: Повторення опрацьованого матеріалу. Доопрацювання практичних вправ.

Перегляд відео <https://careerhub.in.ua/skillslab-my-business/> «Історії реальних українських підприємців»

Роздатковий матеріал:

- Презентація до заняття
- Список бізнес-ідей
- Проект діяльності фірми
- SWOT-аналіз згенерованих ідей та моделей власної фірми
- «Skills Lab: ВЛАСНА СПРАВА». Блокнот-помічник у створенні власного бізнесу

Використані джерела інформації:

<https://imzo.gov.ua/pidruchniki/elektronni-versiyi-pidruchnikiv/> «Електронні версії підручників»

<http://kariera.in.ua/assets/pdf/Posibnyk%20dla%20vikladachiv.pdf> Підручник

<https://careerhub.in.ua/skillslab-my-business/> «ІСТОРИЇ РЕАЛЬНИХ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМЦІВ»

<https://skills.dcz.gov.ua/unit/yak-znajty-svoyu-biznes-ideyu/> «Як знайти свою бізнес-ідею – ДСЗ»

<http://skepter.com.ua/biznes-idea/> «Бізнес-ідеї або як почати бізнес з нуля»

СПИСОК МОЇХ БІЗНЕС-ІДЕЙ

Запишіть всі ваші бізнес-ідеї та коротко опишіть їх зміст.

Ідея	Зміст ідеї

МОДЕЛЬ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ

Опишіть майбутню власну фірму на основі обраної бізнес-ідеї за поданим планом.

Критерій	Опис
Назва	
Короткий опис, використана бізнес-ідея	
Юридична форма діяльності	
Вид діяльності	
Місце здійснення господарської діяльності	
Маркетингова складова: слоган, логотип	

SWOT-АНАЛІЗ БІЗНЕС-ІДЕЇ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ

Проведіть SWOT-аналіз згенерованих ідей та моделей власної фірми

Внутрішнє середовище	Сильні сторони	Слабкі сторони
Зовнішнє середовище	Можливості	Загрози

1. Сильна сторона: Заходи _____

2. Можливості: Ваші дії _____

3. Слабка сторона: Ваші дії _____

4. Небезпека: Ваші дії _____

Висновки: _____
