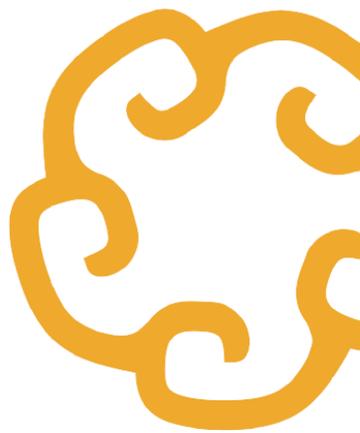
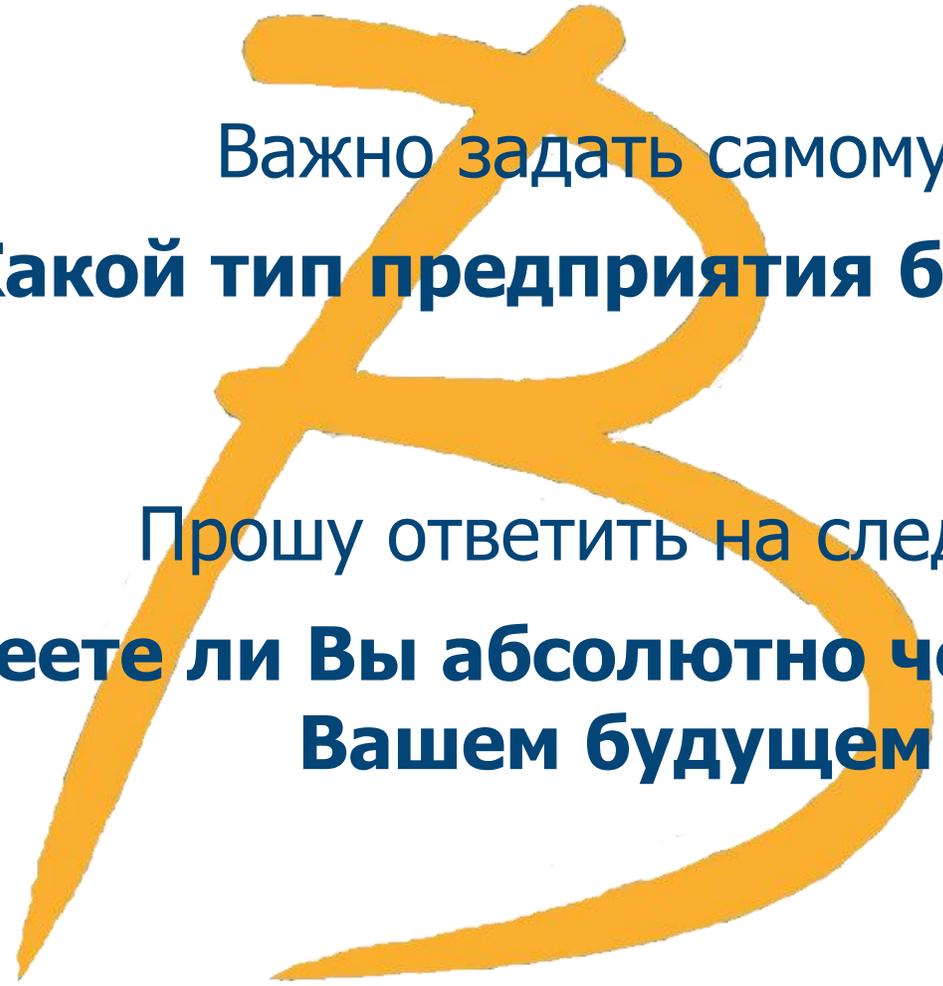




## Как провести SWOT-анализ и оценить рентабельность бизнес идеи



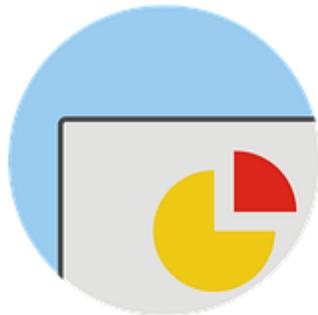


Важно задать самому себе вопрос:

**«Какой тип предприятия был бы успешным?»»**

Прошу ответить на следующий вопрос:

**«Имеете ли Вы абсолютно четкое представление о  
Вашем будущем бизнесе?»»**



Для общего видения предлагаем детально разобрать одну бизнес-идею

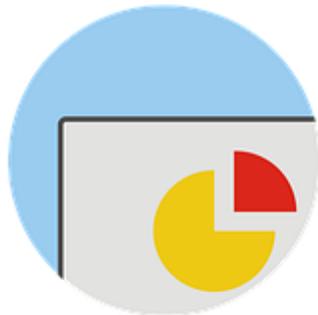
## **Почему стоит заняться таким бизнесом?**

1

Выбор отрасли обусловлен тем, что чем больше транзакция, тем проще работать. Затраты на поиск клиента для бани и клиента на покупку компьютера не сильно отличаются. Но в первом случае вы заработаете 100 000 тенге, а во втором 10 000 тенге. А времени потратите и ресурсов, никак не в 10 раз больше, а возможно меньше.

2

Потому что не требуется никаких вложений, кроме печати продающих материалов.



## Что необходимо знать о бизнес-идее?

Успешное предприятие одновременно удовлетворяет потребности клиентов и реализует ваши ожидания. Другими словами, ваше предприятие продает людям то, что им необходимо или то, что они хотят купить, по цене, которую они могут себе позволить, и которую готовы платить. Но это предприятие также должно приносить вам достаточный доход и личное удовлетворение.

Поэтому вам необходимо определить и развивать такие бизнес-идеи, которые будут выгодны и вашим клиентам и вам. Для этого очень важно хорошо сформулировать эти идеи и изучить их одну за другой. Залог успешного предприятия – успешная бизнес-идея!

## Развивая ваши бизнес-идеи, вам необходимо ответить на 4 основополагающих вопроса:

- 1 Каковы потребности клиентов, на которых рассчитано предприятие?
- 2 Какой товар или услуги будет продавать предприятие?
- 3 Кому предприятие будет продавать товар или услугу?
- 4 Как вы собираетесь доставлять товар или услугу клиентам?



## Что представляет собой SWOT-анализ?

Принято анализировать управленческие решения, бизнес-идеи, стратегии и проекты с помощью SWOT-анализа

*Метод этот довольно прост, но очень эффективен, поскольку дает возможность определить потенциальные возможности и слабые стороны проекта.*

**S**trengths – сильные стороны,

**W**eaknesses – слабые стороны;

**O**pportunities – потенциальные возможности;

**T**hreats – потенциальные угрозы.

*SWOT-анализ – это инструмент стратегического анализа и планирования, применяемый для оценки явлений и факторов, оказывающих влияние на компанию или проект.*

Это можно визуализировать в виде таблицы:

	Внутренние факторы	Внешние факторы
Может способствовать достижению целей	Сильные стороны (Strengths)	Потенциальные благоприятные возможности (Opportunities)
Может препятствовать достижению целей	Слабые стороны (Weaknesses)	Потенциальные опасности (Threats)

*Применение SWOT-анализа позволит систематизировать всю имеющуюся информацию и, видя ясную картину «поля боя», принимать взвешенные решения, касающиеся развития бизнеса. После проведения SWOT-анализа Вы будете более четко представлять себе преимущества и недостатки своего предприятия, а также ситуацию на рынке. Это позволит Вам выбрать оптимальный путь развития, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся в вашем распоряжении ресурсы, попутно пользуясь предоставленными рынком возможностями.*



Применение SWOT-анализа позволит систематизировать всю имеющуюся информацию и, видя ясную картину «поля боя», принимать взвешенные решения, касающиеся развития бизнеса.

После проведения SWOT-анализа Вы будете более четко представлять себе преимущества и недостатки своего предприятия, а также ситуацию на рынке.

Это позволит Вам выбрать оптимальный путь развития, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся в вашем распоряжении ресурсы, попутно пользуясь предоставленными рынком возможностями.



*Что бы вы сделали,  
если бы не боялись?*

