

## Модуль 3. «Выбор бизнес-идеи»

### КАК ПРОВЕСТИ SWOT-АНАЛИЗ И ОЦЕНИТЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕС-ИДЕИ

Важно задать самому себе следующие вопросы: *Какой тип предприятия был бы успешным? Имеете ли Вы абсолютно четкое представление о Вашем будущем бизнесе?*

Для общего видения предлагаем детально разобрать одну бизнес-идею.

**Почему стоит заняться таким бизнесом?** Во-первых, выбор отрасли обусловлен тем, 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. Во-вторых, 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?*

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.

#### **Что представляет собой SWOT-анализ?**

Аббревиатура SWOT произошла от английских слов: strengths, weaknesses, opportunities, threats:

Strengths – **сильные стороны**

Weaknesses – **слабые стороны**

Opportunities – **потенциальные возможности**

Threats – **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:

	<b>Положительные факторы</b>	<b>Негативные факторы</b>
<i>Внутренняя среда</i>	<b>Сильные стороны – <i>Strengths</i></b> (характеристики коллектива или проекта, являющиеся преимуществами перед другими компаниями в отрасли)	<b>Слабые стороны – <i>Weaknesses</i></b> (характеристики, ослабляющие компанию или проект)
<i>Внешняя среда</i>	<b>Возможности – <i>Opportunities</i></b> (внешние потенциальные возможности, т. е. факторы, которые могут помочь достичь цель)	<b>Угрозы – <i>Threats</i></b> (внешние потенциальные угрозы, т.е. факторы, которые могут стать препятствием на пути достижения цели)

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.