ФОНД „УБЕЖИЩЕ, МИГРАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ“

обучение в тематичен практически семинар на тема „Финансово управление на микро-предприятие“

Дата и място на провеждане: *24 - 25 август 2021 г.*, гр. Поморие, Република България

Реализиран в рамките на проект № BG65AMNP001-2.005-0002 „*Заедно в борбата срещу предразсъдъците и стереотипите - заетост и предприемачество на ГТД*“, Дейност 4, Под-дейност 4.2., финансиран съгласно договореностите между ФОНДАЦИЯ „ПРОДЖЕКТА“, в качеството на Бенефициент и ДИРЕКЦИЯ „МЕЖДУНАРОДНИ ПРОЕКТИ” - МИНИСТЕРСТВО НА ВЪТРЕШНИТЕ РАБОТИ, в качеството на Отговорен орган по Договор за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ №: 812108-27 от 27.05.2019 г. по Фонд „Убежище, миграция и интеграция“ 2014-2020 г., съфинансиран от Европейския съюз.

Този документ е създаден с финансовата подкрепа на Фонд „Убежище, миграция и интеграция“, съфинансиран от Европейския съюз. Цялата отговорност за съдържанието на документа се носи от Фондация „Проджекта“ и при никакви обстоятелства не може да се приема, че този документ отразява официалното становище на Европейския съюз и Отговорния орган.



Финансово управление на микро-предприятие

Бизнес идеята

Всеки бизнес, нов продукт или услуга, както и всеки нов маркетингов подход, започват с някаква идея. Възникването и анализа на една бизнес идея преминава през няколко стъпки.

Преди да преминете към генерирането на идеи, направете оценка на предприемаческите си способности, на личните си качества, образование и знания.

Генериране на бизнес идеи – стъпки за вземане на решение

01

Разглеждане на жизнеспособността на идеята

02

Селектиране до една най-добра бизнес идея

03

SWOT – анализ на най-добрата бизнес идея

04

Финално решение

Първоначален подбор на идеи

Следващата стъпка към създаването на нов бизнес е подбирането на **пет** до **десет** бизнес идеи чрез „мозъчна атака“.

Необходимо е да установите кои от вашите идеи са жизнеспособни и доходоносни.

Идеите идват от познати, от истории, които чуваме, в процеса на работата, от интересите ни, мненията ни и опита ни.

Навсякъде около вас има бизнес идеи.

Как да намираме източниците на идеи и знания?

Необходимо е да се следят текущите събития и да имате готовност да се възползвате от предоставяните възможности.

Така ще можете да установявате новите тенденции, да следите новините в областта на сектор от интерес - може дори да получите нова идея за бизнес.

Техники за генериране на идеи

Групов подход

- 30 мин.
- 4 души екип работят заедно.

Хибриден подход

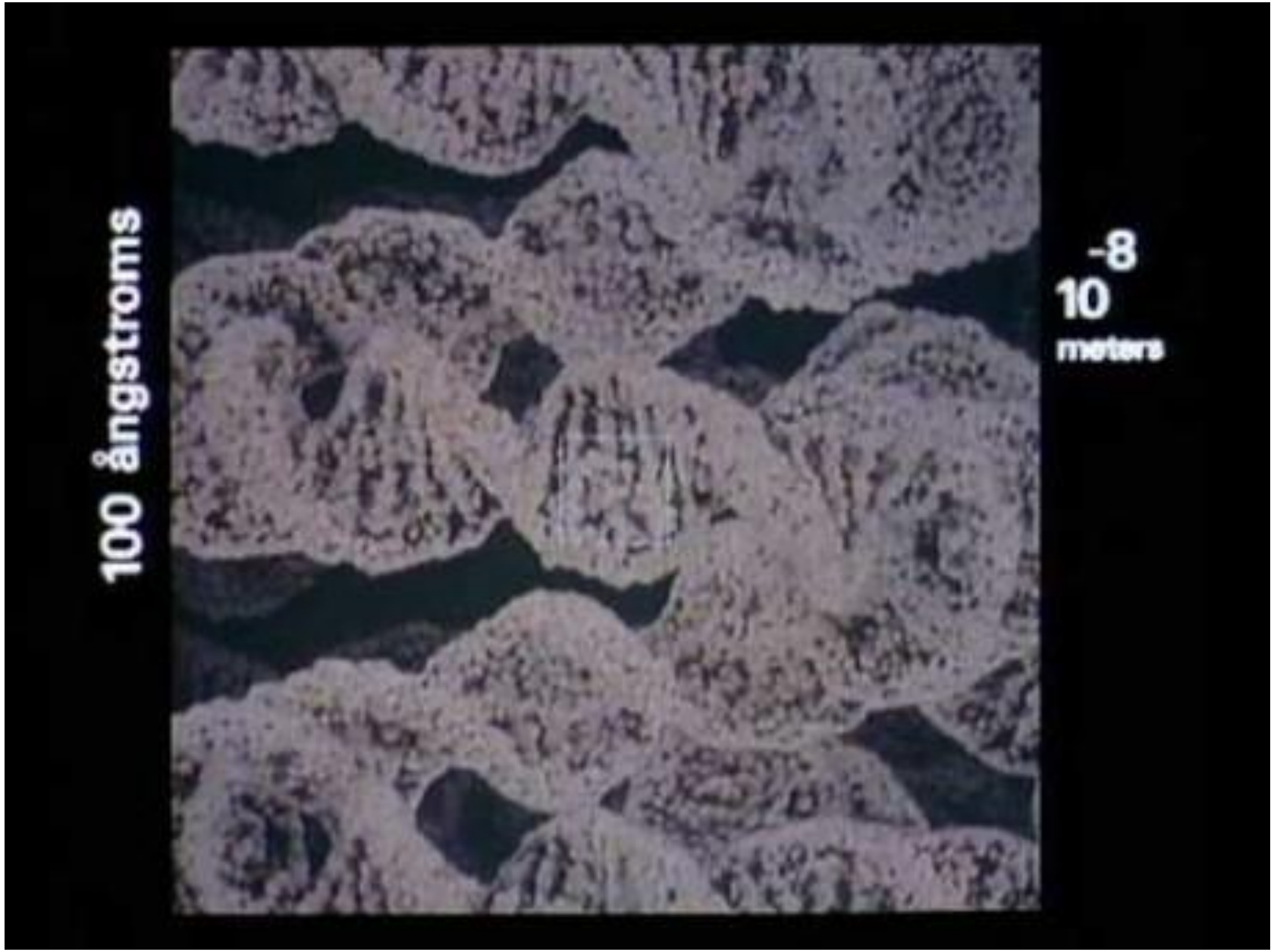
- 10 мин. 4 души работят самостоятелно.
- 20 мин. 4 души работят заедно.

  - Генерира 2,5 пъти повече идеи.
  - По-качествени идеи.

Източник: Girotra, Terwiesch, and Ulrich. 2010. Idea Generation and the Quality of the Best Idea. *Management Science*. Vol. 56, No. 4, pp. 591–605. (Available via ktulrich.com.)

Перспектива на идеите

https://www.youtube.com/watch?v=ofKBhvDjuyo



Работен лист за избор на Бизнес идея



В най-лявата колонка,

подредете по важност бизнес идеите си.

В най-лявото празно място над колонката напишете **идеята, която представлява най-голям интерес за вас**. Под нея напишете следващата и т.н.

Поставете всяка от идеите в скала от 0 до 3.

Използвайте следната система:

- 0 – нула.
- 1 - под средното ниво.
- 2 – средна.
- 3 - над средното ниво.

Работен лист за избор на Бизнес идея

Вашите познания в областта на бизнеса

- Доколко сте запознати с тази област?
- Ще се наложи ли да отделите допълнително време и пари, за да се обучите как се прави бизнес?
- Ще си вземете ли партньор поради това че не познавате бизнеса достатъчно добре?
- 0 - никакви познания за бизнеса.
- 1 - недиректни знания за бизнеса.
- 2 - ограничени знания.
- 3 - работни познания.



Работен лист за избор на Бизнес идея

Вашият опит в тази област

- В някои случаи, може да имате познания в дадена област, но не и достатъчно опит.
- Работили ли сте или притежавали ли сте такъв бизнес? До каква степен личният опит е от решаващо значение за бизнеса?

  0 - никакъв опит.

  1 - недиректен опит

  2 - ограничен опит

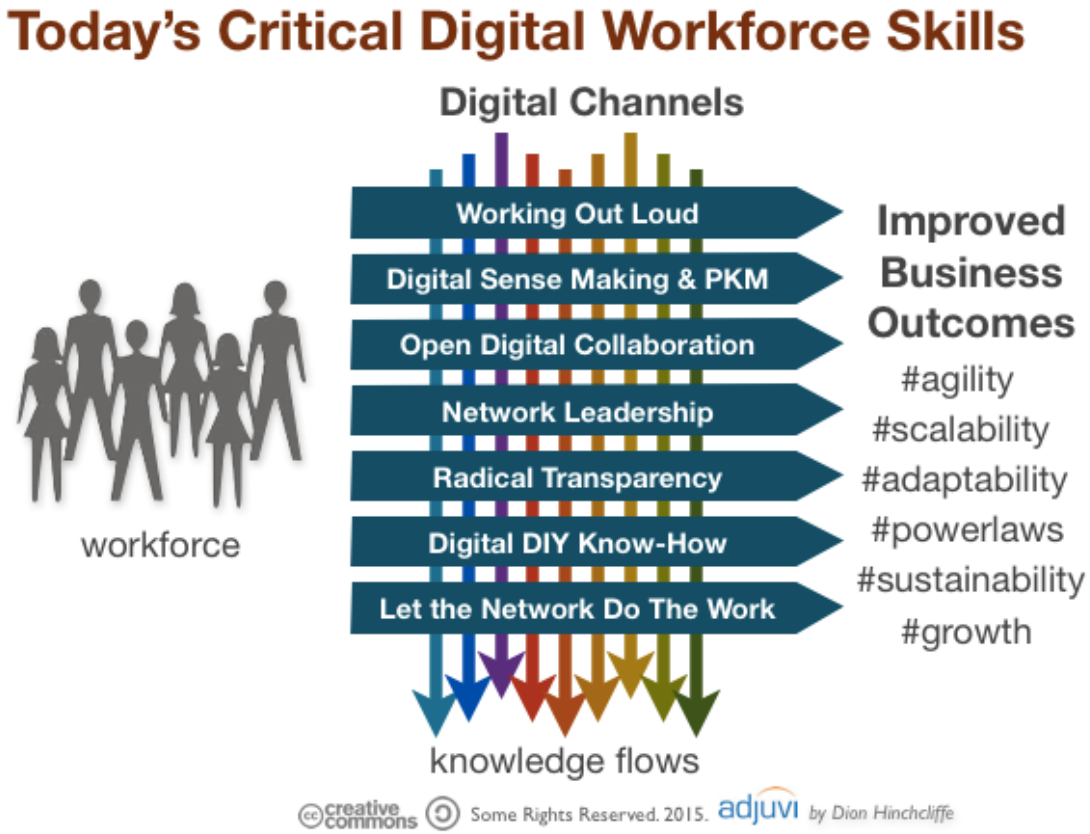
  3 - известни познания в бизнеса.



Работен лист за избор на Бизнес идея

Вашите умения

- Засега, игнорирайте онези умения, които могат да имат нещо общо с всяка от вашите идеи и се опитайте да се концентрирате върху уменията, които са уникални за вашия бизнес.
- До каква степен притежавате тези умения?
- Ако не ги притежавате, колко трудно ще ви е да ги усвоите?
  - 0 – никакви.
  - 1 - ограничени умения.
  - 2 - някакви умения.
  - 3 - добри умения.



Работен лист за избор на Бизнес идея

Леснота на достъпа

- Преценете какви са разходите за започването на бизнеса и бариерите на конкуренцията, които биха могли да съществуват.
- Например, някаква услуга, която бихте могли да извършвате от къщи, ще изисква относително малко вложения, но ако вече има и други, които я извършват, това би могло да бъде трудно.
  - 0 - голяма конкуренция, трудно е да се влезе в бизнеса.
  - 1 - ограничен достъп.
  - 2 - наличие на голяма и дребна конкуренция.
  - 3 - неограничен достъп за бизнес от всякакъв мащаб.



Работен лист за избор на Бизнес идея



Уникалност

- Уникалност не означава, че никой друг не предлага същия продукт или услуга; има се предвид това, че никой друг не предлага този продукт или услуга по същия начин или във вашия регион.
- Необходимо е по някакъв начин да разграничите вашия продукт или услуга от останалите, които са вече в бизнеса.
  - 0 - вашият продукт или услуга се предлагат повсеместно.
  - 1 - вашият продукт или услуга се предлагат само от няколко фирми.
  - 2 - само от една или две фирми.
  - 3 - никой друг на предлага вашия продукт или услуга.

Елиминации

Вижте какви цифри се получават. Ето как да ги разчетете и да ограничите списъка с вашите бизнес възможности:

- елиминирайте всички идеи, които са получили резултат по-нисък от 10.
- елиминирайте всяка идея, която не е получила поне 2 точки във всяка от категориите.
- елиминирайте всяка идея, която не е получила поне 3 точки в категорията за уникалност.



Колко идеи остават?



1

Ако отговорът е **„нула“,** използвайте списъка, за да установите къде трябва да развиете стратегия за повишаване на точките 2 и 3.

2

Ако отговорът е **„повече от една“,** изправени сте пред приятната дилема: да изберете кой от всички бизнеса да стартирате.

3

Ако отговорът е **„едно“,** вероятно сте намерили бизнесът, който е най-подходящ за вас.

https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s



Платно за бизнес модел

Изготвено за:	Изготвено от:	Дата:	Версия:

Ключови партньори	Ключови дейности	Стойностни предложения	Взаимоотношения с клиентите	Клиентски сегменти
	Ключови ресурси		**Канали**	

Структура на разходите	Източници на приходи