

Как начать свой бизнес? (I)

1 часть занятия Анализ своих сильных и слабых сторон.....	1
1 Практическое задание. Определите свои сильные и слабые стороны.	2
2 Практическое задание. Определите, как пользуясь своими сильными сторонами Вы сможете компенсировать каждую из своих слабых сторон.....	6
2 часть занятия Поиск бизнес идеи.....	6
Шаг 1. Определение цели.	6
3 практическое задание. Напишите формулировку своей цели.	8
Шаг2 Порождение бизнес идей.....	8
4 практическое задание. Мозговая атака в группе.....	9
5 практическое задание. Индивидуальная мозговая атака.....	11
6 практическое задание - домашняя работа. Мозговая атака о возможной бизнес идее в кругу семьи/ друзей/ соседей.	11
Шаг 3. Выбор бизнес идеи - Рождение звезды. Error! Bookmark not defined.	
7 практическое задание. Нарисуйте примерно такую таблицу - сколько идей, столько строчек и колонок... Error! Bookmark not defined.	
8 практическое задание. Для каждой идеи возьмите отдельный лист бумаги. В центре листа нарисуйте звезду из которой исходят 6 лучей. Рядом с каждым лучом напишите один из следующих вопросов: "Кто? Что? Зачем? Где? Когда? Как?" Error! Bookmark not defined.	
3 часть занятия Возможности и угрозы внешней среды Error! Bookmark not defined.	
9 Практическое задание: Error! Bookmark not defined.	
1. Напишите, как используя свои сильные стороны, Вы будете использовать возможности, предоставленные внешней средой..... Error! Bookmark not defined.	
2. Напишите, как используя свои сильные стороны, Вы будете уменьшать угрозы, создаваемые внешней средой. Error! Bookmark not defined.	

1 часть занятия Анализ своих сильных и слабых сторон.

Я надеюсь, что этот материал Вам пригодится, если в Вашей жизни настал момент, когда приходится думать о заведении своего бизнеса. Этому

могут быть разные причины - Вы вышли на пенсию по возрасту или по выслуге лет, Вы уже продолжительно без работы или просто желаете пополнить свои доходы.

Никто, никогда, никого, ни к чему не научил! Даже самый гениальный профессор может лишь помочь тому, кто сам учится. Я вас ни к чему учить не буду, но я вам помогу учиться. Я поделюсь с Вами как теоретическими знаниями, так и своим практическим опытом. Я постараюсь это рассказать по возможности просто и доступно.

Вашими целями учения на этом занятии могут быть:

1. Распознать свои сильные стороны и определить, как, пользуясь сильными сторонами Вы можете компенсировать свои слабые стороны, использовать возможности и уменьшить угрозы, создаваемые внешней средой;
2. Определить одну или несколько реальных для Вас бизнес идей.

С чего начать? Я советую ***начать с себя***. Только осознав свои сильные и слабые стороны, мы можем разглядеть возможности, предоставленные своему бизнесу, а также угрозы во внешней среде.

1 Практическое задание. Определите свои сильные и слабые стороны.

Возьмите бумагу и устройтесь по удобнее. Если желаете пользоваться компьютером, делайте это, если это Вам сподручней. Разделите лист на две половины. На одной напишите заглавие "Мои сильные стороны", на другой - "Мои слабые стороны. Предайтесь размышлениям и каждую идею запишите на соответствующей стороне листа.

Вполне возможно, что по началу ничего вразумительного на ум не придет. Здесь несколько наводящих вопросов, которые Вам могут помочь.

О Ваших сильных сторонах:

- Какие я имею преимущества, которыми другие не обладают? Например, знание языков, умение пользоваться компьютером, сертификаты, умения, связи, итд.
- Что я делаю лучше других?
- Какими личными ресурсами я обладаю (имущество, деньги, техника, машины, инструменты, итд.)?
- В чем другие (коллеги, начальство, родственники, друзья) видят мои сильные стороны?
- Какими достижениями я горжусь?
- Какие свойства/ ценности меня отличают от других?

- Являюсь ли я частью какой - то сети социальных отношений? Какие связи я имею с влиятельными людьми или теми, кто может повлиять на принятие решений?

О Ваших слабых сторонах:

- От каких задач я обычно стараюсь увернуться, ибо не уверен в себе?
- Какие Ваши слабые стороны подмечают окружающие люди?
- Вы вполне уверены в своих знаниях и умениях? Если нет - какие Ваши самые уязвимые места?
- Имеете ли Вы отрицательные привычки? Например, опаздывать на работу или встречу, бываете неорганизованным, нетерпеливым, плохо справляетесь со стрессом?
- Имеете ли Вы свойства, которые мешают успехам в работе. Например, если регулярно надо говорить с публикой, боязнь публичной речи может быть критическим препятствием. Или, если надо делать тонкую, точную работу, плохая координация движений или плохое зрение не позволит это сделать качественно.

Написали? Отложите лист, отдохните, прогуляйтесь. Не надо спешить! Человеческий мозг не перестаёт работать даже тогда, когда мы особо не стараемся думать о чём-то. Может через момент в голову придёт еще какая-то хорошая мысль. Её тоже надо записать. Надо дать время идее созреть.

Не получается? Трудно? Верю! Вернее - знаю. Сам проходил через это. Расскажу и об этом.

В 1997 году я был вынужден думать, каким бизнесом заняться. Моё первое высшее образование - биохимик. Я 10 лет успешно проработал в Олайнских заводах. С мастера смены дошёл до начальника цеха. Внедрял в производство новые препараты. Решил проблемы производства фенкарولا, с которыми целых 7 лет не смог справиться целый научный институт. Но не смог получить квартиру. Поэтому купил хутор и переселился в Талсинский район.

Через несколько лет началось Возрождение. За год до регулярных выборов мне предложили стать председателем волостного исполкома. Так я 7 лет был волостным старостой. По началу все было захватывающе - восстановили церковь, построили крытую эстраду, начали строить новую школу, отпраздновали 600-летие волостного центра. На строительство деньги с районного совета. С созданием системы финансового выравнивания самоуправлений, поток денег с района прекратился. Прекратилось и строительство школы. Я понял, что не

желаю всю оставшуюся жизнь быть старостой увядающей волости. Год до регулярных выборов я сложил свои полномочия.

По странному стечению обстоятельств следующий год я провел, переводя американскую религиозную литературу. Было интересно. Работал дома на своём компьютере. Но и это занятие закончилось, весь материал был переведен. Естественно, я искал постоянную работу как в Талси, так и в Риге. Я знал, что я хороший химик, опытный и талантливый руководитель, хорошо владею латышским, русским и английским. Но эти мои сильные стороны не могли перевесить мою единственную слабую сторону. И это было - мне уже 43 года. Слишком стар! Везде искали гораздо моложе!

Приходилось думать, что я ещё умею и могу. Мы имеем крестьянское хозяйство, но было ясно, что доходы будут слишком низкие и недостаточны чтобы дать детям надлежащее образование. Можно было вырубить и продать лес, но это было бы кратковременным решением. Я умею почти все работы в строительстве, сам построил все хозяйственные здания. Но что-то и не это не тянуло.

И тут в голову пришла мысль об ещё одной моей сильной стороне. Я работал на компьютере на уровне очень опытного пользователя. Когда первое правительство Годманиса обязала самоуправления обеспечить население коммунальными услугами, перед мной стал выбор - принять на работу ещё одну секретаришу и бухгалтера или купить компьютер. Депутаты сельсовета решили купить компьютер. И так в нашем волостном совете появился компьютер во времена, когда в Министерстве Юстиции было два компьютера, а в Совете Министров - один. Работу на компьютере пришлось осваивать самостоятельно. Удалось. Освоил. Хорошо освоил. Пригодилась еще одна сильная сторона - способность быстро и самостоятельно учиться.

По началу эта идея казалась полной авантюрой, но она возвращалась и возвращалась. Начал её обдумывать весьма серьёзно и написал на бумаге свои сильные и слабые стороны.

Сильные стороны:

- *Знания и умения в сфере ИТ*
- *Знаком с волостными старостами по всей Латвии. Я один из отцов - основателей Союза самоуправлений Латвии. Балгалская волость стала первым членом этого союза и меня несколько раз выбирали заместителем председателя от волостей.*
- *Я знаю нужды самоуправлений и как их решить, пользуясь компьютером*

- *Я способен учиться сам и могу научить других.*

Слабые стороны:

- *Будет трудно продать самодельные компьютеры. Компьютер от крестьянского хозяйства "Цеплиши" - это не звучит гордо.*
- *Я сам не могу разработать серьёзные программы. Могу многое сделать в Excel или Word, но Access или более совершенные программы мне не по силам.*
- *Не имею помещений для магазина компьютеров.*
- *Нет средств закупить компьютеры.*

Как видите, картина не была розовой.

Мне удалось придумать, как пользуясь своими сильными сторонами преодолеть свои слабые стороны.

1. Если самодельные компьютеры будет трудно продать, даже не браться за их производство. Конечно, купить детали и самому собрать компьютер дешевле, но бессмысленно делать то, что невозможно продать.

2. Если не могу сам разработать серьёзные программы, не обещать людям то, что не смогу выполнить. Предлагать разработать для них то, что умею. Например, связанные таблицы в Excel которые в течении года позволят рассчитать и регистрировать коммунальные платежи.

3. Если не имею ни помещения, ни средства на закупку компьютеров. то даже не пытаться арендовать помещения а работать с потенциальным клиентом у него. Договорится о встрече во волостном совете. Поговорить о том, как у него идут дела. Выяснить с какими трудностями он сталкивается. Рассказать, что в своей волости я такие проблемы решал при помощи компьютера. Если появляется интерес, рассказать подробнее. Если интереса нет, сменить тему и распрощаться. Но если интерес перерастает в желание, предложить свою помощь и рассказать о возможных решениях и затратах. Договорится о следующей встрече, давая время на раздумья и переговоры с депутатами. Если решение положительное, получить полную предоплату и в оговоренный срок поставить к работе полностью подготовленный компьютер.

Вполне возможно, что, имея помещения и средства на закупку компьютеров, я бы быстро обанкротился. Сидеть в магазине и ждать покупателей можно, если торгуешь знакомые, популярные товары - продовольствие, одежду, бытовую технику, итд. Компьютер в 1997 году еще был эксклюзивным товаром, редкостью, люди не знали, как им пользоваться для облегчения своей работы.

А теперь еще раз пересмотрите список своих сильных и слабых сторон. Дополните его. Будьте честны к себе. Это не объявление в портале знакомства! Этот анализ Вы не обязаны кому-то показывать или перед кем-то отчитываться. Если имеете желание с кем-то переговорить или обсудить - делайте это, не имеете такого желания - не делайте! Это для Вас самих.

2 Практическое задание. Определите, как пользуясь своими сильными сторонами Вы сможете компенсировать **каждую** из своих слабых сторон.

2 часть занятия Поиск бизнес идеи

Вы уже имеете идею своего бизнеса? Если еще нет - походите по рынкам, магазинам. Присмотритесь, что люди с удовольствием покупают, мимо чего проходят мимо даже внимания не обращая, прислушайтесь, что люди ищут, но не находят. Может именно это Вы можете им предложить. Ищите! Кто ищет, находит. Переговорите со своей семьей, соседями, знакомыми, бывшими коллегами. Пересмотрите порталы объявлений. Технологии быстро меняются. Не смотря на техническое развитие, люди все чаще ищут экологические изделия, все выше ценят ручную работу. Все больше людей уже не хотят "быть как все". Они хотят быть отличительными!

Для определения бизнес идеи, Вы можете воспользоваться **техниками творческого мышления**.

Вас не устраивает существующая ситуация. Это является исходной точкой. Если существующая ситуация Вас устраивает, нет необходимости подумывать о своём бизнесе. То, что Вас не устраивает, это уровень Ваших доходов.

Уровень доходов, конечно возможно повысить, работая наемным работником. Как такое место найти? Я НЕ ЗНАЮ! Поэтому в этих занятиях мы об этом говорить не будем. С моей стороны, создавать материал "Как найти работу?" было-бы также бесчестно, как создавать материал "Как стать миллионером на старости лет".

По-моему, мнению, человеку пенсионного или предпенсионного возраста больше шансов выиграть в лотерее, чем найти работу. Трудовые налоги на столько высоки, что работодатели предпочтут заключить договор с предприятием, предоставляющим услуги уборки, чем возьмут на работу уборщицу. А что мешает уборщице создать своё ООО, платящее налог на микро-предприятия и предоставлять услуги уборки? Обе стороны будут в выигрыше. О том, как это сделать, мы поговорим на следующих занятиях.

А теперь постараемся определить бизнес идею, подходящую именно Вам, используя творческие техники мышления. Только не бойтесь "умных" названий. Многие методы и инструменты мы неосознанно и интуитивно

используем повседневно. Теперь постараемся их использовать осознанно, пройти процесс шаг за шагом для достижения цели.

С чего начнём? С того и начнем - определим свою цель!

Шаг 1. Определение цели.

Цель - это положительная ситуация в будущем. Цель надо определить "умно" - согласно аббревиатуре "SMART" на английском. Это сокращение означает:

Specific/ simple - точно и ясно. Цель надо поставить в одном предложении. Если не можем - значит цель не ясна, сами не знаем, чего хотим.

Measurable - измеримо. Мы должны выразить в цифрах, чего желаем достичь. Такие формулировки, как "повысить, улучшить", если не указано на сколько % или до какого значения, называют траекторными определениями. Такими пользуются либо те, кто не знают, чего хотят, либо политики в целях демагогии и даже не собираясь, что-то "повышать или улучшать".

Agreed on - приемлемо. Цель должна быть приемлемой не только для Вас, но и для остального общества, в первую очередь, для клиентов, во-вторых - людям в ближайшем окружении. Если клиентам Ваша цель не будет приемлемой, они Ваш продукт или услугу покупать не будут. Если соседям Ваше занятие не будет приемлемой, они будут жаловаться и вредить всеми способами. Такова жизнь.

Realistic - реально. Цель должна быть реальной не в таком значении, что это вообще кто-то, где-то может сделать, в таком значении, что именно Вы, такой как Вы есть, с теми знаниями, навыками, которые Вы имеете, с теми средствами, которые Вы имеете или можете привлечь, действительно можете достичь цель.

Timely/ time constrained - своевременно/ ограничено во времени. Своевременно - это можно осуществить в нынешней ситуации. Например, сегодня создать такой ИТ бизнес, какой я начал в середине 90-их, невозможно. Сегодня надо искать другое решение. Ограничено во времени - цель надо достичь в определённый срок, это не нескончаемый процесс движения к цели.

Формулировка Вашей цели может выглядеть примерно так:

Получить дополнительный доход (превышение выручки над расходами после уплаты налогов) в размере 300 евро в месяц, предоставляя услуги или производя товары на сумму _____ евро; достигнуть такого уровня в течении ____ месяцев.

Проанализируем этот пример:

Точно и ясно - "получить дополнительный доход. Кажется, и точно и ясно.

Измеримо - "300 евро в месяц. Здесь надо указать точную цифру, которая Вас удовлетворяет, но одновременно учитывать, что она должна быть также реальной. Существует большая разница во вложениях и в действиях, если Вы ставите цель получить доход в 100 евро или в 1000 евро.

Реально и приемлемо - "предоставляя услуги или производя товары на сумму _____ евро в месяц" -это весьма общая формулировка. В последующих шагах будем уделять внимание именно уточнению, какие товары или услуги предоставлять. От этого будет зависеть и оборот, необходимый для достижения желаемого дополнительного дохода. Если Вы займётесь уборкой или кошением газонов, вполне возможно, что Ваши расходы будут низкими и Вам хватит оборота 400 евро в месяц. А если будете производить какой-то товар, Ваши расходы на производство будут выше и соответственно потребуется оборот по выше.

Ограниченно во времени - "достигнув такого уровня в течении _____ месяцев". Может случиться, что при более детальном планировании срок реализации поменяется, но это должны быть месяцы, а не годы. Надеяться, что цель будет достигнута за недели, тоже не разумно.

3 практическое задание. Напишите формулировку своей цели.

А теперь сделайте ещё одну важную вещь. Вообразите, что Вы будете иметь. чем Вы займётесь, как Вы себя будете чувствовать, когда достигните свою цель. Другими словами - определите сами для себя, для чего Вам эти дополнительные доходы необходимы. Как эти дополнительные доходы улучшат качество Вашей жизни, самочувствие, благосостояние, самоуважение? Это и есть самое важное! Количество денег не может быть самоцелью. Если Вам доставляет удовольствие глазеть на кучу купюр или на числа в Вашем банковском счету, это означает одно - Вам эти деньги не нужны! Вы их не тратите не на себя, не на своих близких, Вы их не инвестируете в будущее. Они Вам не нужны. Деньги не для накопления. Деньги либо на удовлетворение потребностей, либо для инвестирования.

Шаг2 Порождение бизнес идей.

Главная задача этого шага - высказать и записать как можно больше бизнес идей, даже такие, которые по началу кажется нереальными, глупыми, сумасшедшими итд. Ведь идея, что крестьянское хозяйство будет предоставлять компьютерные услуги, тоже кажется достаточно сумасшедшей, глупой и нереальной!

Сейчас мы будем использовать одну из техник творческого мышления - мозговую атаку (brainstorming). Этим методом можно

пользоваться как индивидуально, так и в группе. Как одна, так и другая форма имеет свои преимущества и недостатки.

Предусловием творческого процесса является разнообразное мышление.

При мозговой атаке в группе, существует возможность использовать опыт и творчество всех участников группы (Знатоки). Если кто-то из группы со своей идеей "застревает", другой может её продвинуть на новый уровень. Идеи могут быть глубже, чем действуя в одиночку.

Еще одним преимуществом работы в группе является то, что каждый чувствует себя внёсшим свой вклад в решение, напоминает, что и другие люди тоже имеют свои творческие идеи; это веселей и может сплотить команду.

Но мозговая атака в группе одновременно является опасной. Необычные предложения на первый взгляд могут показаться бессмысленными. Поэтому работой группы необходимо строго управлять, чтобы не разрушить такие идеи и не заглушить творчество.

Как и в любых других работах в группе, количество людей в группе не должно быть слишком большим. Самые эффективные группы из 5-7 человек.

Если Вы имеете возможность провести мозговую атаку в группе, включите в группу:

- как людей с аналитическим складом ума, так и творческих;
- разного возраста;
- людей опытных и людей с сильным воображением;
- людей, знающих технологии и людей, знающих людей;
- как с организации, так и из вне организации.

Индивидуальная мозговая атака зачастую даёт больше и лучше идей, чем в группе. Это происходит потому, что группы не всегда соблюдают правила, люди настолько обращают внимание на других, что сами не генерируют свои идеи, или забывают про них ожидая своей очереди высказаться. В индивидуальной мозговой атаке не надо беспокоиться про чувства и мнения других, можно чувствовать себя свободнее. У Вас может возникнуть идея, которую в группе огласить постесняетесь, а в одиночку её Вы можете развить и получить что-то особенное.

Индивидуальная мозговая атака эффективнее, если надо решать простую проблему или создать список идей. Мозговая атака в группе эффективнее, если надо решать сложную проблему. Мы испробуем как индивидуальную, так и групповую мозговую атаку. Начнём с работы в группе и по теме не связанной с созданием Вашего бизнеса, но которая

может оказаться интересной для всех членов группы и в которой каждый может иметь свои идеи.

4 практическое задание. Мозговая атака в группе.

1. Подготовка.

Создайте группы по 5-7 человек. Определите, кто будет руководителем группы (модератором), кто будет вести записи. Обе обязанности не надо возлагать на одного человека. Записи желательно вести так, чтобы все их могли видеть - на доске, на большом листе бумаги, в компьютере с проектором. Каждому участнику нужна бумага и ручка для своих записей.

Начните с разминки. Каждый участник в течении 2 минут составляет по возможности больше слов из букв в слове "Экспортноспособность". Последовательность букв можно менять! Через 2 минуты руководитель группы прекращает составление слов и просит каждого члена группы прочитать составленные им слова. Не важно, кто составил больше слов, кто меньше - это всего лишь разминка.

2. Порождение идей

Руководитель группы знакомит участников с проблемой и критериями, каким должно соответствовать решение. Он ясно указывает, что цель этого шага – породить как можно больше идей. Потом руководитель группы напоминает правила, которые участники должны соблюдать на этом этапе:

- не мешать другим;
- говорить, когда предоставлено слово;
- не высказывать критические замечание и не проявлять отрицательное отношение к идее, тем более к участнику группы лично.

После этого участники группы молча (!) минут 10-15 размышляют и записывают свои идеи. Самым трудным может оказаться молчание, ибо часть людей не могут мыслить с закрытым ртом. А другие не могут мыслить, если рядом кто-то трещит и тараторит. Руководитель группы должен напомнить, что это время для размышления, а не для дискуссий. Дискуссии будут чуть позже. Возможно, придётся искать компромисс и позволить тихо разговаривать.

По истечении времени, отведенного на раздумья, руководитель группы просит каждого члена группы рассказать о своих идеях, а секретарь их записывает на доске или иначе, чтобы все могли видеть. Это тоже еще не время для дискуссий и комментариев! Руководитель группы должен это предотвратить, ибо критицизм может заблокировать творческий процесс.

3. Дискуссия

Когда все рассказали о своих идеях, можно начинать групповую дискуссию, для развития уже высказанных и порождения новых идей. Особенно интересным и плодотворным может оказаться развитие не своих идей, а идей, высказанных кем-то другим.

Руководитель группы должен побудить каждого, даже самого тихого и стеснительного, внести свой вклад и предотвратить всякую критику идеи, тем более личностей. К сожалению, невозможно исключить, что в группе окажется кто-то, кому важнее всего "показать себя", подчинить других. Иногда, по своей сущности мелкие и низменные людишки, стараются, критикуя кого-то другого, поставить его на колени, втоптать в грязь, чтобы вскарабкаться на него и казаться себе больше и значимее. Эти людишки все равно есть и остаются мелкими и низменными, но портят жизнь другим. Если руководителю группы не удаётся такого человечка утихомирить или "поставить на место", групповую работу следует прекратить. Все равно ничего путёвого из этого не получится!

Руководитель группы тоже может высказать свои идеи, но его главная задача - обеспечить совместную работу группы, возвращать к теме, если разговоры отклоняются. Важно помнить то, что каждый член группы должен получить удовлетворение от участия в мозговой атаке. Важно получить как можно больше идей, не смотря на то, практичны они или нет. Не следует перестараться с развернутым исследованием одной идеи.

Если необходимо, можете взять перерыв.

А теперь, прошу, предложите свои решения проблемы: "Как улучшить качество жизни пенсионеров в Вашей окрестности?" Желательны решения, которые возможно быстро внедрить, без больших затрат и с долгосрочным влиянием, желательно, что во внедрении могут участвовать сами пенсионеры.

В результате Вы должны создать по возможности длиннее список идей.

5 практическое задание. Индивидуальная мозговая атака.

Теперь Вы испробовали мозговую атаку в группе и можете попробовать это сделать самостоятельно. Берите бумагу и пишите, каким бизнесом Вы могли-бы заняться. В результате надо получить по возможности длиннее список самых разных идей.

6 практическое задание - домашняя работа. Мозговая атака о возможной бизнес идее в кругу семьи/ друзей/ соседей.

Дома просмотрите еще раз список своих бизнес идей. Соберите своих близких и вместе разыграйте мозговую атаку. Можете вовлечь своих/

соседских детей/ внуков. Дети изумительные строители "воздушных замков" а это именно то, в чем Вы сейчас нуждаетесь. Не даром давняя поговорка звучит: "Устами ребенка глаголет истина". А возможно, что во время занятия у Вас вместе с кем-то из группы уже появилась бизнес идея. Тогда развивайте её совместно.

По-научному этот процесс порождения разных идей кличет дивергенцией - поиском решений во всех возможных направлениях, желая рассмотреть по возможности больше разных вариантов. Слыхали такое слово? Нет? Но Вы ведь этим справились!