

Как начать свой бизнес? (II)

Шаг 3. Выбор бизнес идеи - Рождение звезды.

Перед Вами весьма длинный список с разными бизнес идеями. Которая из них верная? Вопрос на миллион долларов!

Во-первых, ни одну идею не стоит отбрасывать только потому, что она кажется слишком фантастичной.

Во-вторых, Вам следует отобрать для дальнейшего исследования 3-4 лучшие идеи.

В-третьих, этот выбор Вы можете делать интуитивно или можете "устроить соревнования" между идеями. Вспомните, когда-то в школе устраивали соревнования между командами или учениками. В них участники играли каждый с каждым и результаты вносили в турнирную таблицу. Победитель получал 2 очка, при ничье каждый получал по очку, а проигравшему доставалось 0 очков. Также Вы можете сравнить Ваши идеи. Так будет легче определить победителя.

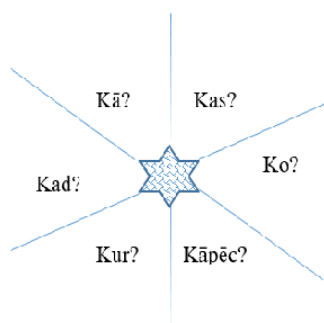
7 практическое задание. Нарисуйте примерно такую таблицу - сколько идей, столько строчек и колонн.

	1 идея	2 идея	3 идея	4 идея	5 идея
1 идея					
2 идея					
3 идея					
4 идея					
5 идея					
Итого					

Сравните свою первую идею со второй. Победителю присудите 2 очка, проигравшему 0 очков. И так далее. В конце сосчитайте, сколько очков получила каждая идея. Для дальнейшего исследования отберите 3-4 лучшие идеи. По-научному это называют методом сравнения пар.

Чтобы выбор был лучше обоснован, необходимо каждую из отобранных идей развить, чтобы лучше осознать, что необходимо для реализации каждой идеи и какие могут быть результаты.

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 и следующих вопросов: "Кто? Что? Зачем? Где? Когда? Как?"



Теперь задайте и напишите на листе вопросы, которые начинаются с каждым из написанных слов:

- Кто будет покупать этот продукт/ услугу?
- Что из потребностей покупателя этот продукт/ услуга удовлетворит?
- Почему такой продукт/ услуга необходима именно сейчас?
- Где я буду производить товар/ предоставлять услугу?
- Когда я буду готов производить товар/ предоставлять услугу?
- Как я этот продукт буду производить/ продавать?

Но не пытайтесь сразу ответить на эти вопросы. Вместо ответов, продолжайте детализировать вопросы, задавая всё новые, например:

- Где я буду производить продукт?
 - Какие помещения необходимы для производства?
 - Имею-ли я такие помещения>
 - Могу-ли я взять такие помещения в аренду?
 - ❖ Где?
 - ❖ Сколько будет стоит аренда?
 - Какое оборудование необходимо для производства?
 - Имею-ли я такое оборудование?
 - Сколько стоит такое оборудование?

Продолжайте детализировать и уточнять вопросы, пока на каждом луче получите вопросы по меньшей мере в трех уровнях.

Только после этого начинайте отвечать на вопросы и коротко запишите ответы. В результате Вы получите основу дерева целей и средств, в котором наглядно увидите, что надо сделать для воплощения задуманного.

Таким образом, Вы разберётесь, которая из Ваших бизнес идей лучшая. Задавая все более детализированные вопросы и отвечая на них, Вы свою изначальную идею и решение улучшите. По-научному это кличет конвергенцией. Слыхали такое слово? Нет? Но Вы ведь этим справились!

Если бизнес идея все еще не дается в руки, попробуйте вместе с семьей, родственниками, друзьями использовать какую-то другую из техник творческого мышления. Запишите в google эти слова, и Вы сразу найдёте уйму информации. Учитесь искать информацию и учитесь учиться! Если владеете английским, посмотрите в www.mindtools.com

3 часть занятия Возможности и угрозы внешней среды

Нашли идею для своего бизнеса? Даже несколько, только не знаете, которая из них лучше и более подходит Вам? Значит настало время провести анализ внешней среды. Какие возможности Вам предоставляет внешняя среда и какие угрозы она создаёт?

Возьмите опять лист бумаги и разделите его на две половины. Одну половину озаглавьте "Возможности, создание внешней средой", другую - "Угрозы, создание внешней средой".

Задайте себе вопросы о возможностях:

- Какие возможности Вы видите?
- Какие интересные тенденции Вы заметили?
- Какие изменения в технологиях и рынках Вы заметили?
- Какие изменения в политике правительства происходят в вашей сфере?
- Какие изменения в привычках и образах жизни людей Вы заметили?
- Какие события, мероприятия произойдут во Вашем окружении?

Задайте себе вопросы об угрозах:

- На какие препятствия и преграды Вы можете натолкнуться?
- Что делают конкуренты?
- Как меняются или могут измениться требования к Вашему продукту или услуге?
- Могут ли изменения в технологиях пошатнуть Ваши позиции?
- Брала ли Вы кредиты и имеете проблемы с их возвращением?
- Может ли какая-то из Ваших слабых сторон существенно повлиять на бизнес?

Придумали? Не спешите. Отложите на момент бумагу в сторону.

Расскажу о своем опыте. Когда я уже весьма серьёзно склонился к идее предоставлять услуги, связанные с использованием компьютеров, я тоже оценил, как внешняя среда повлияет на мой бизнес. Было ясно, что я могу попытаться проникнуть в быстро растущий рынок, что естественно очень благоприятно для начинающего бизнеса. Но рост рынка сам по себе не гарантирует успех. Надо найти способ, как действовать эффективно, с прибылью.

Я разглядел следующие возможности:

- *Я могу поставлять надежные, полностью подготовленные работе компьютера, укомплектованные легальным программным обеспечением.*
- *Самоуправления нуждаются в особых программах, которые способны создать лишь местные компании.*
- *Работников необходимо обучить и внедрить программу в конкретной организации.*

Угрозы:

- *Обеспечение выполнения гарантийных обязательств может стоить очень дорого.*
- *Торговля компьютерной техникой без легального программного обеспечения не обеспечивает достаточную рентабельность.*
- *В любых программах всегда есть изъяны и ошибки.*

Было очень важно придумать, как пользуясь своими сильными сторонами, использовать возможности и снизить угрозы.

Для использования возможностей, я решил, что буду продавать компьютера только в комплекте с легальным программным обеспечением. В то время в Латвии более 95% использовали пиратский и другие программы. Пиратство в этой сфере не воспринималось как неподобающее, поэтому такой мой подход был весьма рискованным. Мне приходилось убеждать клиентов. И не только в том, что воровать нехорошо. Такой аргумент особо не срабатывал. Гораздо больше на их решения влияло то, что пиратские версии гораздо чаще зависали, создавали ошибки.

Практически я это реализовал, заключив дилерские соглашения с несколькими фирмами, которые производили надежные компьютера и оптовым торговцем программ Tilde. Так я застрелил двух зайцев сразу - использовал возможность и снизил угрозу, созданную низкой рентабельности торговли техникой без легального программного обеспечения. Рентабельность торговли техникой была около 5%, программами -20%. Если, продав один комплект техники - системный блок, монитор и принтер- я зарабатывал каких-то 30 латов, то укомплектовав его минимальным набором программ - Windows, Office, WinLogs и антивирусная программа - я дополнительно зарабатывал еще 90 латов. А в то время эта была серьезная сумма.

Самоуправлениям, для выполнения своих функций, необходимы особые программы для администрирования налога на недвижимость, регистрации актов гражданского состояния и даже для бухгалтерского

учета. Я стал искать компании, которые уже разрабатывает такие программы. Для налога на недвижимость такую программу уже разработала фирма ZZ Dats. С программой бухгалтерского учета было сложнее. Бюджетные организации кроме обычных проводок по дебитным и кредитным счетам, должны указывать еще и коды Экономической классификации (ЕКК). Были некоторые старомодные программы, но они мне не понравились. Фирма Batsoft согласилась с моим предложением и встроила в свою программу этот классификатор. Программа успешно заработала. Я как дилер получал 40%. Продав самоуправлению одну бухгалтерскую программу, я зарабатывал 136 латов. Это было начало истории успеха!

Ни одна программа не делает то, что человек желает. Она только и исключительно выполняет команды данные человеком. Для достижения желаемого результата, человек должен научиться подавать правильные команды. Это можно освоить путем самообразования, как это пришлось делать мне, но легче, если кто-то помогает и наставляет. Это осознавали и разработчики программ и требовали от меня при установке программы проводить 2 часовое обучение. Пришлось и самому освоить эти программы. Получилось весьма быстро. Есть два способа как быстро чему-то научиться. Первый способ - переводить. попросила меня перевести инструкцию на русский. Чтобы качественно перевести, пришлось все написанное испробовать самому. Второй способ - учить других. Ну и я учил других, пока не научился сам. Через год акцент моего бизнеса сдвинулся с торговли на обучение и внедрение программ в организации. Меня стали разыскивать люди не только с самоуправлений, но с крупных предприятий, которые уже у кого-то купили и компьютера, и программы, но дальнейшую помощь во внедрении и в обучении не получали. Я такую помощь оказал. И это уже стало очень рентабельно. Мне никакие компьютеры или программы покупать уже не понадобилось. Надо было только приехать и помочь. И не единожды! И выписывать счета!

Как, используя свои сильные стороны, уменьшить угрозы>

Затраты на обеспечение гарантий могли создавать очень большие расходы и потери. Если я продал-бы компьютер в Колке и тот сломался, мне пришлось- бы ехать в 80 км Колку, установить причину, ехать 160 км в Ригу за нужной деталью, возвращаться в Колку, устранить поломку и возвращаться домой. Проехал-бы почти 500 км, день потерян, а денег за это - ни гроша! Придумал, как этого избежать. При заключении договоров с клиентом и производителем включил пункты, что вопросы, связанные с гарантиями они решают между собой, не вовлекая меня.

В любых программах всегда были и будут изъяны и ошибки. Чем сложнее система, тем выше вероятность ошибок. Это создавало угрозу конфликтов с недовольными клиентами. Для снижения вероятности конфликтов, я уже в самом начале клиентам говорил: "Я бы с большим удовольствием поставил Вам идеальную программу. К сожалению, такая не существует. Я поставлю Вам лучшее из доступного. Но в ней обязательно будет какой-то изъян, какая-то ошибка. Если Вы что-то заметите, дайте мне знать, и я переговорю с разработчиками, чтобы они могли это устранить." Кроме того, при изменениях в налогах, разработчикам необходимо провести изменения в программах. Эти обновления необходимо установить, показать изменения, обучить. Это создавало основу для регулярных встреч с клиентами, создавало дополнительные возможности для бизнеса.

Я не стал ведущим игроком в Латвийском ИТ рынке. Это не было даже в моих помыслах. Я нашел нишу в рынке, в которой чувствовал себя комфортно.

Мораль. Лучше первый в деревне, чем последний в столице. Не пытайтесь стать самым важным, а пытайтесь найти свою нишу!

Теперь пора возвращаться к Вашему листу с возможностями и угрозами. Пересмотрите его и дополните новыми идеями.

9 Практическое задание:

1. Напишите, как используя свои сильные стороны, Вы будете использовать возможности, предоставленные внешней средой.
2. Напишите, как используя свои сильные стороны, Вы будете уменьшать угрозы, создаваемые внешней средой.

Удалось? Поздравляю!

Между прочим, то что Вы сделали по-научному называют SWOT анализом, от английских слов Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats. А планы, как используя свои сильные стороны, компенсировать слабые стороны, использовать возможности и уменьшить угрозы обозначают SW, SO, ST стратегиями. Было нелегко, но Вы это осилили. Когда-то этому учили только в высоких школах и использовали в крупных корпорациях. Довольны? Черт не такой черный, как его малюют! Не бойтесь и впредь! Вы тоже это можете!