

Теми 8–9. Зустріч з ментором. Розробка бізнес-плану для міні-компанії

Питання для обговорення:

1. Хто такий ментор та яку роль він відіграє у розвитку бізнес-ідеї?
2. Чим роль ментора відрізняється від ролі викладача або керівника команди?
3. Яку практичну допомогу ментор може надати команді міні-компанії?
4. Як правильно підготуватися до першої зустрічі з ментором?
5. Які запитання доцільно поставити ментору щодо власної бізнес-ідеї?
6. Чи повинна команда виконувати всі рекомендації ментора? Хто має приймати остаточне рішення?
7. Чому після зустрічі з ментором важливо проаналізувати отримані рекомендації та визначити подальші дії?
8. Що таке бізнес-план та для чого він потрібен міні-компанії?
9. Які основні розділи повинен містити бізнес-план?
10. Чому під час розробки бізнес-плану необхідно досліджувати потенційних клієнтів і конкурентів?
11. Яке значення має фінансовий план та чому команді необхідно заздалегідь оцінити майбутні витрати і доходи?
12. Чому під час бізнес-планування важливо передбачати можливі ризики та способи реагування на них?
13. Чи може бізнес-план змінюватися вже після початку діяльності міні-компанії? Які обставини можуть спричинити такі зміни?

Практичні кейси

Кейс 1. Перша зустріч із ментором

Команда міні-компанії вперше зустрічається з досвідченим підприємцем, який погодився стати її ментором. Студенти хочуть детально розповісти йому про свою ідею, але не підготували конкретних запитань та не визначили, яку саме допомогу хочуть отримати.

- Яку інформацію про свою міні-компанію варто коротко представити ментору?
- Які запитання ви рекомендували б поставити ментору?

Кейс 2. Порада ментора

Міні-компанія планує виготовляти екологічні блокноти. Після презентації бізнес-ідеї ментор рекомендував відмовитися від дорогого пакування, зменшити кількість варіантів продукції на старті та спочатку протестувати попит серед невеликої групи потенційних покупців. Частина команди не погоджується, оскільки вважає початкову концепцію вдалою.

- Чи повинна команда обов'язково виконати рекомендації ментора?
- Хто повинен прийняти остаточне рішення щодо подальшої діяльності міні-компанії?

Кейс 3. Бізнес-план студентської міні-компанії

Команда вирішила виготовляти подарункові набори. Студенти вже придумали назву міні-компанії та приблизний дизайн продукції. Однак вони ще не визначили цільову аудиторію, вартість виготовлення одного набору, ціну продажу, способи просування та необхідні для старту ресурси.

- Які витрати потрібно врахувати перед початком виробництва?
- Як команда може визначити прийнятну ціну продукту?
- Які канали можна використати для пошуку перших клієнтів?

Кейс 4. План був, але ситуація змінилася

Міні-компанія склала бізнес-план і розпочала підготовку до продажу продукції. Через деякий час вартість необхідних матеріалів зросла, а конкурент запропонував схожий товар за нижчою ціною. Частина студентів вважає, що потрібно продовжувати діяти за затвердженим бізнес-планом, оскільки команда вже витратила багато часу на його розробку.

- Чи потрібно дотримуватися початкового бізнес-плану за будь-яких обставин?
- Які можливі рішення може прийняти команда?