



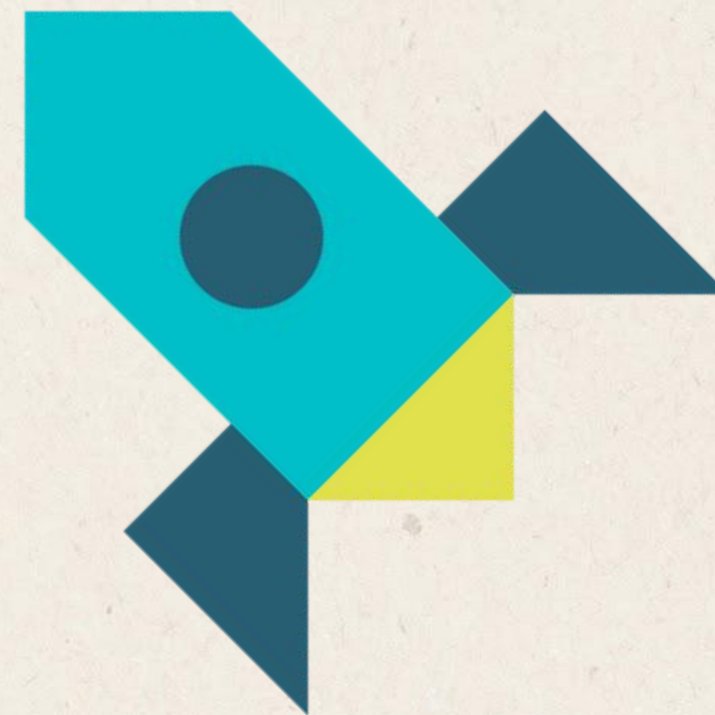
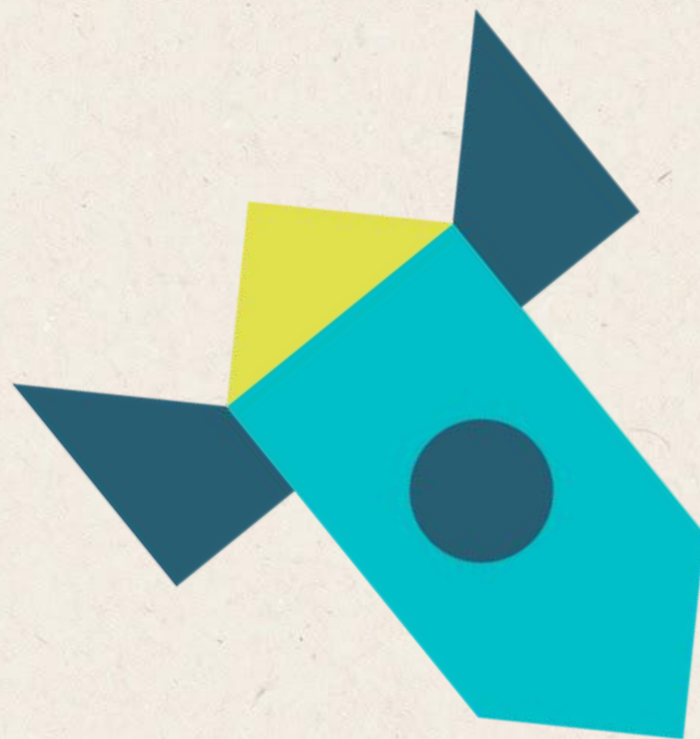
Junior
Achievement
Україна

член глобальної організації
Junior Achievement

4 Оцінка бізнес-ідеї

★ Подумайте ★

**Чи всі ідеї мають шанс на
успішне втілення?**

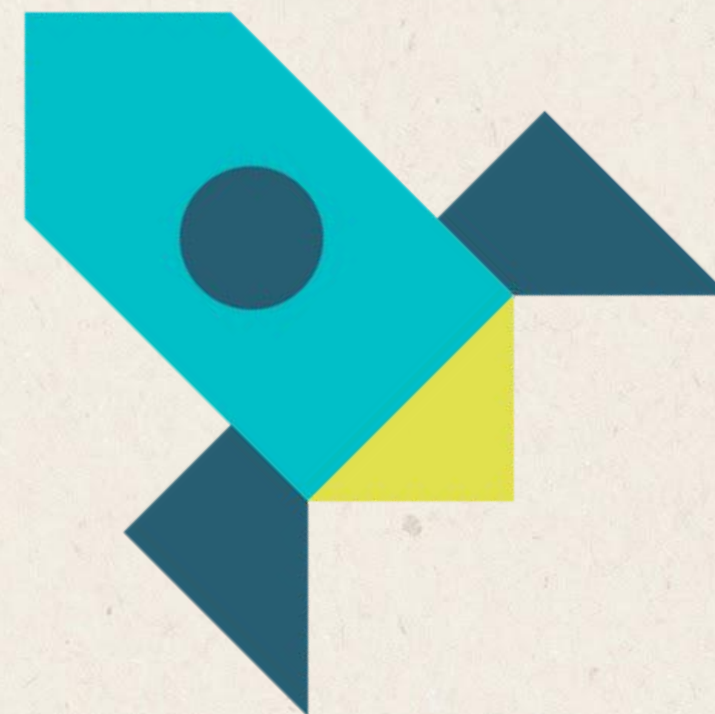
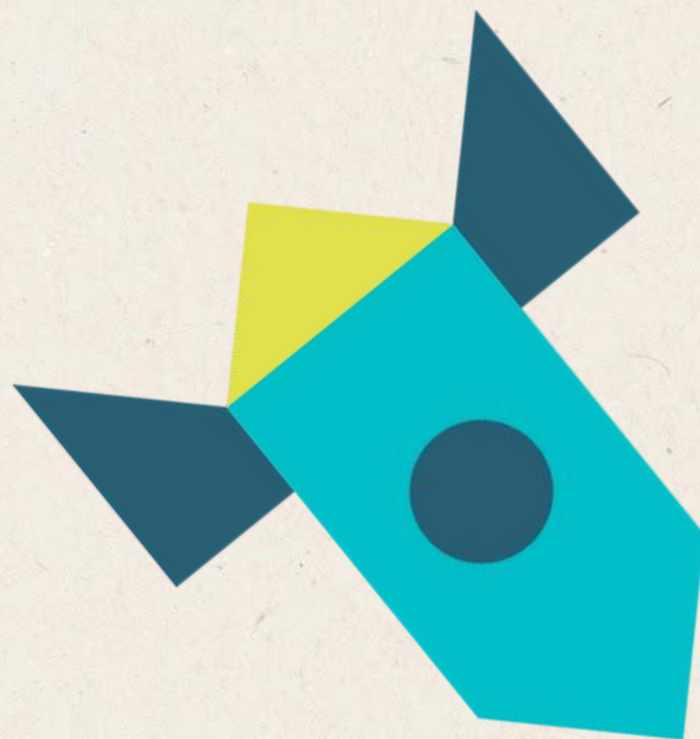




Подискутуйте



**Як зрозуміти яка бізнес-ідея
матиме успіх?**



Дискусія: Як зрозуміти, яка бізнес-ідея матиме успіх?



Оцініть готовність до старту бізнесу:

- Чи є у вас усі необхідні ресурси для початку бізнесу?
- Чи розумієте ви сильні та слабкі сторони вашої бізнес-ідеї?



Проаналізуйте запропоновані ідеї:

- Перегляньте список бізнес-ідей (обговорених у класі/групі на попередньому занятті)
- Позначте ті, які, на вашу думку, мають найбільший потенціал успіху, враховуючи ваші особисті інтереси, навички та можливості

★ **Оберіть найперспективнішу бізнес-ідею на вашу думку**

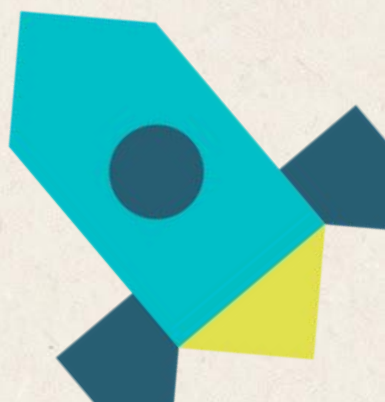


Визначте ресурси, необхідні для реалізації бізнес-ідеї:

- Як виготовляється ваш товар / надається послуга?
- Яке обладнання та матеріали необхідні для цього?
- Визначте ресурси, необхідні для реалізації бізнес-ідеї
- Де можна придбати ці матеріали та скільки це коштує?
- Чи існують фактори, що можуть спричинити дефіцит ресурсів?



**Заповніть це самотійно або в команді.
Обговоріть свої висновки з класом/групою**

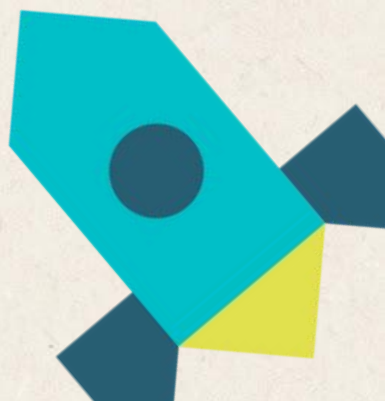


1 ВПРАВА

SWOT-аналіз бізнес-ідеї

Інструкція:

- ✓ Проведіть обговорення вашої ідеї в команді
- ✓ Використайте метод SWOT-аналізу (**S** — сильні сторони, **W** — слабкі сторони, **O** — можливості, **T** — загрози)
- ✓ У кожному з чотирьох блоків запишіть **ТОП-3 аспекти**, які найкраще характеризують вашу ідею
- ✓ Узагальніть висновки





1 ВПРАВА

SWOT-аналіз бізнес-ідеї

Висновок команди:



Яка загальна оцінка ідеї?

Чи є сенс її реалізовувати?

Що потрібно доопрацювати?

★ SWOT-аналіз - ★

структурований метод планування, що
дозволяє оцінити бізнес-ідею

характеристики бізнес-ідеї,
що забезпечують переваги
порівняно з іншими
(інноваційність, низька
вартість ресурсів,
унікальність, широкий
вжиток тощо)

СИЛЬНІ СТОРОНИ

S
Strengths

W
Weaknesses

СЛАБКІ СТОРОНИ

Характеристики, що
послаблюють позиції компанії
порівняно з іншими через
невідомий досі продукт,
високі маркетингові витрати,
обмеженість ресурсів тощо.

МОЖЛИВОСТІ

O
Opportunities

ЗАГРОЗИ

T
Threats

елементи, які компанія може
використати на свою користь і
які стосуються аналізу різних
ринків, цільових груп, нових
шляхів здійснення дистрибуції
чи промоції продукту

елементи у середовищі, які
можуть зумовити труднощі
для компанії чи проєкту –
можливо, хтось уже виробляє
аналогічну продукцію,
пропонує нижчі ціни, або ж
існує законодавство та
положення, які утруднюють

виробництво

Подивіться відео команди “Feel touch” про їхню бізнес-ідею



SWOT-аналіз "Feel Touch"

СИЛЬНІ СТОРОНИ

- повний цикл виробництва, який робить команда - від розробки дизайну до складання пристрою;
- 3 види пристрою з врахуванням різних можливостей клікання;
- активна співпраця з медичними та реабілітаційними центрами;
- невисока ціна на продукцію (приблизно 1000 грн/шт).

МОЖЛИВОСТІ

- глобальний тренд на зростання кількості пацієнтів, що страждають на розсіяний склероз та інсульт;
- збільшення кількості людей із травмами кінцівок через війну;
- цифровізація та поширення дистанційної роботи та освіти онлайн.

СЛАБКІ СТОРОНИ

- низькі виробничі потужності;
- низька впізнаваність бренду;
- вік і недосвідченість керівників;
- потреба у залученні додаткових інвестицій для розвитку бізнесу;
- новий продукт, про який мало хто знає.

ЗАГРОЗИ

- залежність від імпорту комплектуючих для пристрою;
- зростання конкуренції, зокрема Apple починає активні розробки у цій сфері і презентувала девайси, що реагують на кліки очей;
- погіршення військової та економічної ситуації в країні.

★ РОБОТА В КОМАНДАХ



**Зробіть SWOT-
аналіз своєї
бізнес-ідеї (15 хв)**



SWOT-аналіз бізнес-ідеї



Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Наявні сильні сторони у порівнянні з конкурентами, конкурентні переваги та переваги вашої ідеї 1. _____ _____ _____ 2. _____ _____ _____ 3. _____ _____ _____	переваги конкурентів, слабкі сторони або сфери, у яких ви не можете досягти результатів 1. _____ _____ _____ 2. _____ _____ _____ 3. _____ _____ _____

SWOT-аналіз бізнес-ідеї



Загрози (Threats)	Можливості (Opportunities)
потенційні переваги, зумовлені зовнішніми факторами	потенційні ризики, зумовлені зовнішніми факторами
1. _____ _____ _____	1. _____ _____ _____
2. _____ _____ _____	2. _____ _____ _____
3. _____ _____ _____	3. _____ _____ _____

SWOT-аналіз бізнес-ідеї

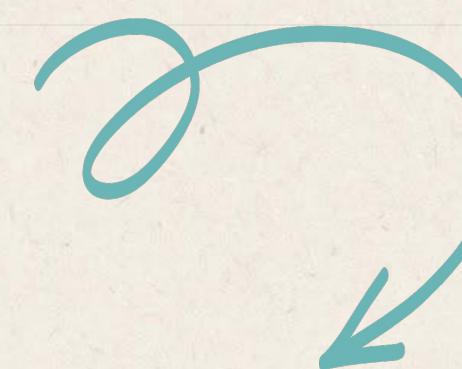
Опрацюйте результати SWOT-аналізу та дайте
письмові відповіді на запитання:

Як можна
покращити
сильні сторони?

Як можна
уникнути
загроз?

Як можна
зменшити слабкі
сторони?

Як використати
можливості на
свою користь?



SWOT-аналіз бізнес-ідеї



Зосередьтесь та уважніше придивіться до SWOT-аналізу, спробуйте знайти нові рішення при комбінації різних блоків між собою та заповніть наступну таблицю:

Порада: працюйте в команді. Обговоріть кожен пункт разом — це допоможе вам глибше проаналізувати вашу бізнес-ідею



Слабкі сторони + Можливості

Як ви

*використовуватимете
наявні можливості попри
(чи долаючи) слабкі
сторони вашої компанії*



Сильні сторони + Можливості

Як ви

*використовуватимете
ваші сильні сторони при
реалізації можливостей*



Сильні сторони + Загрози

*Як ви можете уникнути
загроз, використовуючи
ваші сильні сторони*

SWOT-аналіз бізнес-ідеї



Слабкі сторони +

Загрози

Мінімізуйте ризик
виникнення загроз,
пов'язаних із вашими
слабкими сторонами



Сильні сторони +

Слабкі сторони

Знайдіть баланс. Якими
сильними сторонами ви
можете пожертвувати, щоб
зменшити вагу слабких
сторін



Можливості + Загрози

Визначте оптимальну
комбінацію. На які
можливості та загрози
варто спиратись в
розвитку ідеї, а які можна
ігнорувати для того, щоб бі
льш для пошуку партнерів
та інвесторів для чітко
зрозуміти суть бізнес-ідеї
та можливості її реалізації



Кожна команда презентує результати аналізу своєї бізнес-ідеї, акцентуючи увагу на кожному з елементів SWOT-аналізу: сильні сторони, слабкі сторони, можливості та загрози.



2 ВПРАВА

Побудова бізнес-моделі за шаблоном Lean Canvas

- Заповніть шаблон бізнес-моделі *Lean Canvas* на основі обраної вашою командою ідеї.
- Коротко обгрунтуйте кожен пункт.
- Після заповнення — **підготуйте презентацію**, у якій послідовно охарактеризуйте всі складові бізнес-моделі.





2 ВПРАВА

1. Сегменти споживачів та ранні послідовники

(Хто є вашим клієнтом? Хто першим скористається продуктом?)

2. Проблеми та існуючі альтернативи

(Які ключові проблеми клієнта ви вирішуєте? Які рішення вже існують?)

3. Унікальна цінність

(Що відрізняє вашу пропозицію від інших?)





2 ВПРАВА

4. Рішення проблеми

(Яке рішення ви пропонуєте?)

5. Канали просування

(Як клієнт дізнається про ваш продукт?)

6. Поток прибутку

(Як ви заробляєте гроші?)





2 ВПРАВА

7. Структура витрат (Які основні статті витрат?)

8. Ключові метрики (Що ви вимірюєте, щоб розуміти успіх проекту?)

9. Прихована перевага (Що у вас є такого, чого не можуть скопіювати інші?)



★ Презентація ★

**Підготуйте короткий виступ (до 5 хв), у якому презентуйте
свою бізнес-модель**

Зосередьтеся на чіткому поясненні кожного елемента моделі



Підбиття підсумків



**Які зміни в зовнішньому
середовищі можуть створити нові
можливості або загрози для нашого
бізнесу?**



Junior
Achievement
Україна

член глобальної організації
Junior Achievement

Пробуй, експериментуй та досягай!