

Тема 4.

Оцінка бізнес-ідеї для майбутньої мінікомпанії



Завдання: ознайомитися з методами оцінки бізнес-ідеї; набути практичних навичок застосування методів оцінки бізнес-ідей; отримати вміння проводити SWOT-аналіз бізнес-ідеї; навчитися аналізувати бізнес-ідею за допомогою інструменту Lean Canvas.

Теоретичні питання:

- 1 SWOT-аналіз бізнес-ідеї;
- 2 Аналіз бізнес-ідеї за допомогою **Lean Canvas**.

Практичні завдання:

- 1 Проведення SWOT-аналізу бізнес-ідеї;
- 2 Побудова бізнес-моделі на основі шаблону **Lean Canvas**.

Місце для нотаток лекційної частини.



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



ЗАВДАННЯ ДЛЯ УЧНЯ:

1

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?

2

Проаналізуйте запропоновані ідеї:

Перегляньте список бізнес-ідей *(обговорених у класі/групі на попередньому занятті)*.

Познач ті, які, на вашу думку, мають найбільший потенціал успіху, враховуючи ваші особисті інтереси, навички та можливості.

- Найперспективніша бізнес-ідея *(на вашу думку)*:

Визначте ресурси, необхідні для реалізації бізнес-ідеї:

- Як виготовляється ваш товар / надається послуга?

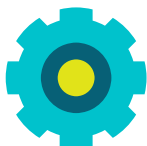
- Яке обладнання та матеріали необхідні для цього?

- Де можна придбати ці матеріали та скільки це коштує?

- Чи існують фактори, що можуть спричинити дефіцит ресурсів?



Заповніть цю сторінку самостійно або в команді.
Обговоріть свої висновки з класом/групою.



Вправа 1. SWOT-аналіз бізнес-ідеї

Мета вправи: Оцінити потенціал обраної бізнес-ідеї, визначивши її сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози.

Форма роботи: Виконується в командах, утворених на попередніх заняттях.



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;



Висновок команди:

- Яка загальна оцінка ідеї? Чи є сенс її реалізовувати? Що потрібно доопрацювати?

Сильні сторони (Strengths)

Наявні сильні сторони у порівнянні з конкурентами, конкурентні переваги та переваги вашої ідеї

1.

2.

3.

Слабкі сторони (Weaknesses)

переваги конкурентів, слабкі сторони або сфери, у яких ви не можете досягти результатів

1.

2.

3.

Загрози (Threats)

потенційні переваги, зумовлені зовнішніми факторами

1.

Можливості (Opportunities)

потенційні ризики, зумовлені зовнішніми факторами

1.

2. _____

3. _____

2. _____

3. _____



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

**Як можна
покращити
сильні сторони?**

**Як можна
зменшити слабкі
сторони?**

**Як можна
уникнути
загроз?**

**Як використати
можливості на
свою користь?**



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*

**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 більш 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.



Вправа 2. Побудова бізнес-моделі за шаблоном Lean Canvas

Завдання: Заповніть шаблон бізнес-моделі Lean Canvas на основі обраної вашою командою ідеї. Коротко обґрунтуйте кожен пункт.

Після заповнення — підготуйте презентацію, у якій послідовно охарактеризуйте всі складові бізнес-моделі.

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?)

4. Рішення проблеми

(Яке рішення ви пропонуєте?)

5. Канали просування

(Як клієнт дізнається про ваш продукт?)

6. Потoki прибутку

(Як ви заробляєте гроші?)

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.