



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ ФОНД ЗА РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ
ИНВЕСТИРАМЕ ВЪВ ВАШЕТО БЪДЕЩЕ!



БЪЛГАРСКО ПРАВИТЕЛСТВО

Проект “СВС LABORLAB - Разработване на интегриран и приобщаващ пазар на труда на трансгранично ниво”



Бизнес идея

“Нищо на този свят не е по-силно от идеята , чието време е дошло.”

Виктор Юго

Обстоятелства, от които зависят посоката и подходът на търсенето на бизнес идея

- Ако вие или членовете на вашето семейство сте останали без работа и нямате шанс за реализиране на пазара на труда, логично е първоначално да търсите **идея за скромен фамилен бизнес**, който да ви осигурява поне досегашните доходи и жизнен стандарт, с който сте свикнали.
- Ако сте придобили собственост чрез реституция, наследство, връщане на земя, компенсации и други източници, посоката на вашето търсене ще бъде свързана с характера и алтернативите за развитие, **базиран върху този имот.**

- Ако вие сте амбициозен и ефективен мениджър, който по една или друга причина повече не иска да работи за други собственици, а за своя сметка, може би ще се насочите към основаване на свое предприятие, базирано на **интелектуална собственост**- ноу-хау / продуктово, технологично, информационно, управленско/, франчайзинг, лиценз и др.
- Ако сте упражнявали творческа дейност , логично е да се насочите към иновационен бизнес – създаване на нов продукт, нова технология, нова организация, нов маркетинг, към рационализации или изобретения.

- Ако сте се занимавали с международна дейност, владеете и използвате чужди езици, логично е да се насочите към **експортно ориентиран бизнес**.
- Ако вие имате задълбочени познания, професионален опит, авторитет и интуиция в дадена област, би могло да предпочетете развитието на **собствен консултативен бизнес**

Какъв е изводът ?

Светът на бизнеса е изключително многообразен и пъстър, хлъзгав и динамичен, непредсказуем и рисков. Затова в този свят се навлиза **предпазливо и пресметливо, с воля и упоритост, и с премерен ентузиазъм.**

Създаването на бизнес идеята е творчески процес, в който кандидат – предприемача трябва да има заложби на мислеща , иновативна личност с въображение и интуиция. Плодотворните идеи са резултат на вдъхновение, усилен труд и умело използване на творчески похвати.

Избраната бизнес идея не трябва да се превръща в самоцел.

Източници на бизнес идеи

1. Собствен професионален и социален опит – това което сме учили, това което сме работили или това което сме търсили или наблюдавали като потребители.
2. Разностранната информация, която ни предоставят Интернет, радио, телевизия, книгите и всички останали медийни и рекламни източници.
3. Целеви проучвания, разговори, анкети, фокус- групи с потребители, търговци и експерти в съответните области.
4. Използване на креативни методи и техники за генериране на идеи:
 - метод на мозъчната атака
 - анализ на съществуващите ниши
 - метод “ мисловна карта”
 - метод на “ дървото на целите “ и др.

Критерии за оценка на бизнес идеите

- При оценката на всяка бизнес идея се преминава последователно през следните критерии:
 - Съответствие
 - Допустимост
 - Пазарен шанс
 - Осъществимост
 - Финансова осигуреност
 - Доходност
 - риск

А. Съответствие

- По този критерий идеята се преценява през призмата на личността на предприемача, като се търси отговор на въпроса :
“ Съответства ли идеята на моите качества?”
- Степента на съответствие между изискванията на конкретния вид бизнес, на характера на дейността и личните качества, способности и възможности се установява чрез:
 - извършване на самоанализ
 - изготвяне на списък на доминиращи качества на предприемача – способност за вземане на решение, общителност, енергичност, добросъвестност, инициативност, сдържаност, наблюдателност, аналитичност, целеустременост, съобразителност, съсредоточеност, деловитост, образование, специални познания и квалификация, опит и др

Б. Допустимост

- Бизнес идеята се преценява от гледна точка на обществените норми и изисквания и конкретизира връзката “ бизнес идея-общество”. Оценява се:
 - **Законосъобразност**- допустима ли е дейността съгласно действащото законодателство, има ли изрични забрани или нормативни ограничения, отговаря ли дейността на действащите стандарти, противоречи ли на обществените морално етични норми.

- **Безопасност** – осигурява ли бизнес идеята безопасност за живота и здравето на хората, пожарна и аварийна безопасност, осигуреност при природни бедствия и др.
- **Екологичност** – бизнес идеята създава ли опасност от нарушения на екологичните норми и изисквания, замърсява ли почвата, въздуха и водата, разрешена ли е от гледна точка на опазване на природните ресурси

В. Пазарен шанс

- Оценката на бизнес идеята е насочена към връзката “идея – потребител”
- Централна фигура в бизнеса е потребителя с неговите потребности, желания, предпочитания и пазарно поведение
- На оценка подлежат:
 - Конкурентноспособността на продукта
 - Конкурентни предимства
 - Какъв е типа и вида на пазара
 - Кави са териториалните граници на пазара, прогнозния пазарен дял , пазарен сегмент и др

Г. Осъществимост

- Оценката е насочена към установяване на връзката” бизнес идеята и реалността” – придобиване на реална представа каква на практика ще се осъществи производството на продукта или услугата. Отговаря се на въпросите:
 - има ли подходяща и достъпна технология и как да я осигурим
 - какво е основното оборудване и как да го осигурим
 - могат ли да се намерят необходимите изходни суровини, материали и квалифицирана работна ръка
 - състояние на инфраструктурата
 - осъществяване на реализацията и пласмента на готовата продукция

Д. Финансова осигуреност

- **Общата потребност от капитал за осъществяване на бизнес идеята съдържа три основни компонента:**
 - **Основни средства** – включват разходи за закупуване на ДМА , придобиване на интелектуална собственост и въвеждащо обучение на персонала
 - **Оборотни средства** – за закупуване на начален запас за суровини и материали за осъществяване на първия производствен цикъл
 - **Средства** за проучване, учредителни, рекламни, застрахователни и др. разходи

- Източниците на финансиране са:
 - **Лични и семейни спестявания**, включително и имуществото, което ще се включи в бизнеса
 - **Банков кредит** – отпуска се от банка срещу бизнес план и гаранция/ обезпечение/
 - **Кредит по програма** за подпомагане на малкия бизнес
 - **Лизинг** – форма на наемане на материални активи чрез разсрочено във времето изплащане чрез ЛИЗИНГОВИ ВНОСКИ

Е. Доходност

- Това е най-важният критерий за оценка на бизнес идеята. Минималното изискване е бизнесът да осигури печалба по-голяма от годишните разходи за издръжката на вашето семейство при жизнения стандарт, с който сте свикнали
- Като ориентир за оценка на бизнес идеята служи **средната норма на печалба** в съответния бранш
- При изчисляване на доходността се използват следните показатели:
 - Рентабилност – изразена чрез инвестирания капитал
 - Възвръщаемост – за колко години ще се възвърнат направените инвестиции

Ж. Риск

- Рискът при реализирането на предприемаческата идея е свързан с несигурността за получаване на очаквания доход. Съществуват различни видове риск, които се подлагат на предварителна експертна оценка.
 - **Производствен риск** – свързан е с възможните негативни фактори в практическото осъществяване
 - **Търговски риск** – свързан е с несигурността при процеса на реализацията/ продажбите/
 - **Финансов риск** – възниква между предприемача и финансовите институции
 - **Рискове от извънредни ситуации** – бедствия, кражби, пожари и др.

Направете предварителна оценка на вашата бизнес идея, като използвате следните критерии:

- Наименование на бизнес идеята

.....

1. Съответства ли характерът и изискванията на дейността на:

а/ моето образование, квалификация и трудов опит

б/ на моите лични качества/ комуникативност, темперамент и др.

2. Допустима ли е дейността от гледна точка на :

а/ Действащите закони и други нормативни документи

б/ Безопасността на хората

в/ екологичните изисквания и норми

3. Имате ли основания да смятате , че вашият продукт/ услуга ще има пазарен шанс?
4. Осъществима ли е от производствена гледна точка вашата бизнес идея
5. Ще успеете ли да осигурите необходимия първоначален капитал за осъществяване на вашата бизнес идея?
6. Ще осигури ли вашият бизнес достатъчно доходи за издръжка на вашето семейство?
7. Поносими ли са рисковете, които се очакват при реализацията на вашата бизнес идея?

Колко “ Да” събрахте?