



JAFLE

Bedarbių suaugusiųjų kelionė nuo finansinio raštingumo iki verslumo

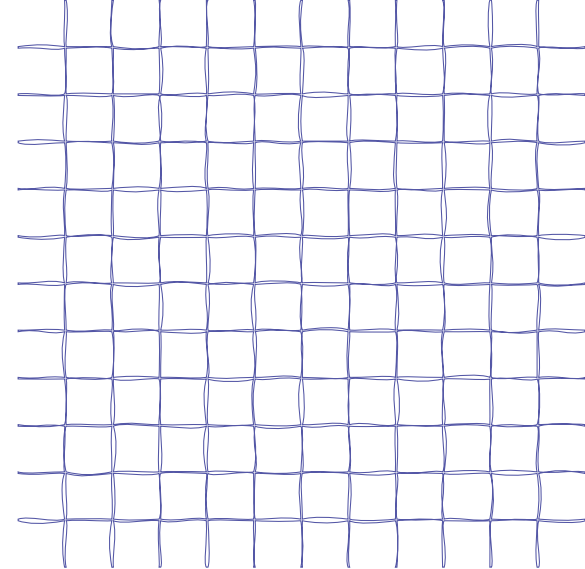
2 MODULIS: Verslumas

20 pamoka: Turiu idėją



***“Yra daug ryškių idėjų, ko trūksta –
noro jas realizuoti.”***
(Seth Godin)

Verslo idėja



Tai idėja, kurią verslininkai nusprendžia įgyvendinti, kad pasiektų numatytus tikslus. Jei verslininkas aiškiai ir išsamiai apibūdina savo verslo idėją, tikėtina, kad verslo idėja bus tinkamai įgyvendinta.

Verslo planas

Kiekvienai gerai idėjai reikia gero **VERSLO PLANO**.

Tai dokumentas, kuriame parodomos verslininko savybės ir tikslai, pagrindinės steigiamo verslo savybės, įmonės teisinė struktūra, partneriai, tikslinės rinkos ypatybės, gamybos procesai, administraciniai procesai ir finansinė struktūra.

Prieš pradėdamas verslą, verslininkas turėtų žinoti, kokios yra jo stipriosios ir silpnosios pusės tiek apie verslo idėją, tiek apie save.

Be to, būtina žinoti riziką ir galimybes rinkoje ir sektoriuje.

Patikrinkite šią nuorodą, kurioje rasite paprastą vadovą, kaip galite planuoti savo verslą atlikdami tik kelis veiksmus...

<https://www.forbes.com/advisor/business/how-to-start-a-business/>

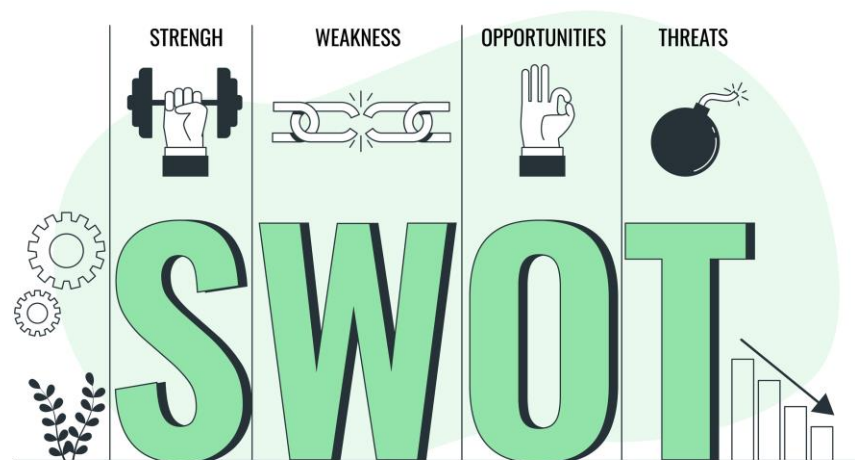


SSGG analizė

SSGG analizė suteikia galimybę vienu metu įvertinti verslo koncepcijos stipriąsias ir silpnąsias puses, taip pat bet kokias išorines galimybes ir grėsmes.

Akronimą SSGG sudaro šių angliškų žodžių inicialai:

- S** - stiprybės (verslininko / verslo stipriosios pusės)
- S** – silpnosios pusės (neigiami, verslininko / verslo trūkumai)
- G** – galimybės (galimybės, kurias įmonė turi viduje ir išorėje)
- G** - grėsmės (įmonės ypatybės, kurios laikomos pavojumi, rizika, grėsme artimiausiu laikotarpiu)



SSGG analizė

Toliau pateikiami klausimų, kuriuos galima išspręsti naudojant SSGG analizę, pavyzdžiai:

Stiprybės:

- Kokia jūsų geriausia sritis?
- Kuo jūsų verslo idėja yra išskirtinė?
- Ar ši produkto / paslaugos idėja yra tik jūsų?
- Ar sugebėsite sukurti talentingą ir kūrybingą darbuotojų grupę?

Trūkumai:

- Ar jūsų ištekliai (žmogiškieji ištekliai, pinigai ir turtas, kurį galite panaudoti savo versle) yra pakankami?
- Ar sugebėsite tinkamai vadovauti savo komandai?

SSGG analizė

Toliau pateikiami klausimų, kuriuos galima išspręsti naudojant SSGG analizę, pavyzdžiai:

Galimybės

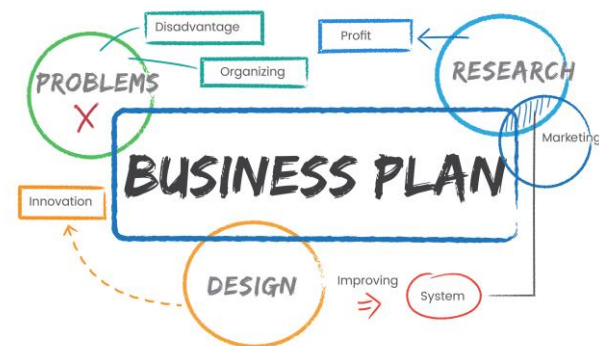
- Ar galite numatyti savo prekės ar paslaugos paklausą?
- Kuo būsite pranašesni už konkurentus?
- Ar rinkoje yra vietos naujam žaidėjui?

Grėsmės

- Ar yra tikimybė, kad į rinką ateis nauji konkurentai?
- Ar yra rizika, kad jūsų produktas ar paslauga per trumpą laiką išeis iš mados?
- Ar ketinate veiklą vykdyti toje vietovėje, kur konkurentų yra labai daug?
- Ar yra rizika, kad klientai pirks prekes tiesiogiai iš gamintojo, o ne iš jūsų?

Kaip parengti verslo planą?

1. Kokį darbą dirbsite?
2. Kas yra jūsų tikslinė rinka?
3. Kokį produktą/paslaugą pasiūlysite?
4. Kuo jūsų produktas / paslauga skirsis nuo konkurentų rinkoje?
5. Kas yra jūsų konkurentai?
6. Kokiais pardavėjais / tiekėjais naudositės?
7. Koks juridinės įmonės tipas jums tinka?
8. Kur įkursite savo verslą?
9. Ko reikės jūsų komandai/darbuotojams?
10. Ar šis verslas pelningas?



Verslo plano rengimas

Verslo plano rengimas yra svarbus procesas, apimantis išsamius tyrimus. Verslo planu verslininkas objektyviai įvertina verslą, kurį jis įsteigs. Rengdamas verslo planą verslininkas supranta, ar verslo idėja yra pelninga.

Geras verslo planas apibrėžia, kokie ištekliai yra būtini verslininkui. Jame išdėstyta, kaip šie ištekliai bus gauti. Su verslo planu verslininkas sumažina riziką, su kuria jis gali susidurti, išnagrinėdamas visus elementus, susijusius su steigiamu verslu. Tai gali sumažinti išlaidas. Turėdami verslo planą, verslininkai sutelkia dėmesį į verslą, kurį nori sukurti, ir taupo laiką. Jame taip pat nustatyti verslo planų palyginimo su prognozėmis ir įgyvendinimo rezultatais kriterijai. Todėl rengiant verslo planą reikia atlikti kruopštų darbą.

JAFLE

Bedarbių suaugusiųjų kelionė nuo finansinio
raštingumo iki verslumo

2021-1-TR01-KA220-ADU-000033446