Задание № 1.2 Оценка и выбор бизнес-идей

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерии для сравнения | 1 бизнес-идея | | 2 бизнес-идея | |
|  | Агрегатор доставок еды “SunPanda” | | Сайт агрегатор видео хостингов “PureTube” | |
| **1. Формальные критерии** | значение | балл | значение | балл |
| 1.1. Объем рынка (количество потенциальных покупателей http://wordstat.yandex.ru/ ) | 232 | 1 | 0 | 0 |
| 1.2. Маржинальность (или примерная наценка, или прибыльность), в % | 33% | 2 | 10% | 1 |
| 1.3. Конкурентность (кол-во конкурентов на территории) | 0 | 2 | 0 | 2 |
| 1.4. Уникальность (через сколько месяцев у вас могут появиться конкуренты) | 36 | 2 | 12 | 2 |
| 1.5. Сложность выходы на рынок (сколько времени, в неделях) | 8 | 2 | 24 | 1 |
| 1.6. Возможность повторных продаж тому же клиенту (кол-во повторных продаж в год) | Неограниченно | 2 | 12 | 1 |
| 1.7. Сумма, денег необходимая для открытия | 2.000.000 | 1 | 1.000.000 | 1 |
| 1.8. Скорость оборота денег по 1 сделке (дней) | 400.000 | 2 | 6 | 1 |
| 1.9. Охват ваших клиентов | 6+ | 2 | 18+ | 1 |
| 1.10. Наличие у Вас товара/услуги, который(ю) Вы будете продавать или его образца (прототипа) | Услуга доставки еды | 2 | Прототип иерархический подписок, как у КиноПоиск | 1 |
| 1.12 Перспективность рынка (увеличивается/сокращается) | Увеличивается, так как у людей мало времени на походы в рестораны и магазины | 2 | Увеличивается за счет блокировки сторонних видеохостингов | 2 |
| ИТОГО формальные |  | 20 |  | 13 |
| **2. Неформальные критерии** |  |  |  |  |
| 2.1. Нравится ли вам идея | Очень нравится | 2 | Очень нравится | 2 |
| 2.2. Мнение экспертов о бизнес-идее | Идея агрегатора доставок еды в регионах с низкой конкуренцией может быть весьма перспективной, но есть несколько аспектов, которые надо учитывать. | 2 | Идея такого видеохостинга интересна ввиду различных ограничений, введенных правительством РФ. | 2 |
| 2.3. Наличие команды, которая будет реализовывать бизнес-идею | Будут вакансии на HH.RU, с помощью которого будем набирать персонал | 1 | Есть разработчики – нахлебники, которые готовы работать за идею. | 2 |
| 2.4. Решается значимая проблема | Да, решается проблема доставок в трудно допустимых местах | 1 | Да, решается проблема труднодоступности видео с различных хостингов ввиду ограничений | 1 |
| 2.5. Знаете отрасль и товар/услугу (умеете, есть навыки) | Абсолютно не знаем | 0 | Знаем, каждый раз пользуемся аналогами | 2 |
| 2.6. Готовы изучать отрасль и товар/услугу | Конечно, готовы | 2 | Готовы изучать | 2 |
| 2.7. Готовы ли вы (психологически) уже начать лично продавать товар/услугу? | Не готовы ввиду долгого развития | 1 | Не готовы, так как продукт монетизировать с нуля невозможно | 0 |
| ИТОГО неформальные |  | 9 |  | 11 |
| ИТОГО (СУММА) |  | 29 |  | 24 |

Пояснения по выполнению задания № 1.2 Оценка и выбор бизнес-идей:

1) впишите в таблицу 1.2 названия бизнес-идей, которые были оценены Вами как лучшие по итогам выполнения предыдущего задания № 1.1 Поиск и выбор бизнес-идеи;

2) по каждому критерию оценки сначала выставите показатель для ячейки «значение» сначала по 1-й, а потом и 2-й идее, сравнивая эти значения между собой, поставьте каждой идее в ячейку «балл»: 0 – за худшее значение из 2-х бизнес -идей, 1 – за среднее значение, 2 балла – за лучшее значение из 2-х бизнес -идей;

3) подсчитайте сумму баллов по каждой идее по формальным и неформальным критериям и общее значение. Идею, набравшую большее количество баллов можно считать приоритетнее и развивать далее, выполняя последующие задания.

Результатом этапа №1 должно стать осознанный выбор конкретной бизнес-идеи и готовность ее дальше оценивать и готовить к реализации

Полезные ссылки: как выбрать бизнес идею URL: <http://www.youtube.com/watch?v=Xa44V3n2Z_4>